



Balanza comercial agroalimentaria en 2016

Licitaciones directas de las instituciones de la UE y la OTAN

En preparación

- Los activos fiscales diferidos en la banca española
- La estrategia de internacionalización de la economía española 2017-2027

Las opiniones expresadas en el BICE son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de Información Comercial Española

MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

NÚMERO 3092

Directora

Inés Pérez-Durántez Bayona

Secretario de Redacción

Sergio Vela Ortiz

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: Carmen Fernández de la Mora y M^a Ángeles Luque Mesa. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila Álvarez, Fernando Ballester Díaz, Alfredo Bonet Baiget, José M^a Fernández Rodríguez, Luis de Fuentes Losada, José Carlos García de Quevedo Ruiz, Francesc Granell Trias, Pedro Guerrero Meseguer, Isaac Martín Barbero, Antonio Maudes Gutiérrez, María Peña Mateos, M. Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres, Enrique Verdeguer. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco.

Portada: Fernando Fuentes. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90. www.revistasICE.com

Distribución y suscripciones: 91 603 79 97/93, distribucionpublicaciones@mineco.es

El Boletín económico de ICE se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: DIALNET, DICE, DULCINEA, ECONIS, ECONLIT, ISOC, LATINDEX, OCLC y REBIUN.

Sus índices de impacto aparecen en IN_RECS.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.

La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com <<http://www.conlicencia.com>>; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

Coordinador de la edición: S.G. de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Editor: Secretaría General Técnica

Maquetación: SAFEKAT, S. L.

Impresión: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio

Papel exterior: ecológico estucado brillo

Papel interior: 80 g ecológico FSC/TCF

ECPMINECO: 1.ª ed./4001017

EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958

NIPO: 057-17-004-4

eNIPO: 057-17-005-X

ISSN: 0214-8307

eISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://publicacionesoficiales.boe.es>



Boletín Económico de Información Comercial Española

MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

S U M A R I O

		En portada
Subdirección General de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios	3	La balanza comercial agroalimentaria en 2016
Oficina Económica y Comercial en Bruselas	19	Licitaciones directas de las instituciones de la Unión Europea y la OTAN
		Colaboraciones
Sergio Vela Ortiz	37	Política comercial estratégica de la Administración comercial española: un caso de éxito
Antonio Martos Pedrero y Francisco Joaquín Cortés García	49	Responsabilidad social corporativa y Código de buen gobierno



*Subdirección General de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios**

LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2016

Este artículo analiza la evolución de los principales sectores y mercados agrarios durante el año 2016 así como los factores más importantes que determinan el comportamiento de nuestra balanza agroalimentaria.

Se ha incluido el análisis sectorial de los productos de los veinticuatro primeros capítulos del arancel.

Palabras clave: importaciones, exportaciones, comercio exterior, agricultura, España, 2016.

Clasificación JEL: Q10, Q17.

1. Evolución general

De acuerdo con los datos de comercio exterior (Cuadro 1), la balanza comercial agroalimentaria, que comprende los 24 primeros capítulos del arancel, ha registrado en 2016 un superávit de más de 11.169 millones de euros y una ratio de cobertura de 133,5 por 100. Se trata de los mayores valores registrados desde el año 2002, que en los últimos dieciséis años ha contado con un saldo positivo en la balanza comercial. En el Gráfico 1 también se puede observar que esta evolución positiva, con un aumento de la divergencia entre

las exportaciones y las importaciones a partir de 2007, da lugar a un aumento progresivo del saldo.

El peso del comercio exterior de productos agroalimentarios sobre el total de bienes también muestra máximos en los diez últimos años, tanto en exportaciones como en importaciones.

Durante el año 2016, el comercio exterior de productos agroalimentarios se ha visto afectado por los hechos más relevantes que se indican a continuación:

- El 13 de abril de 2016 se firmó el Protocolo de exportación de frutas de hueso (melocotones y ciruelas) de España a China, que ha permitido a nuestro país ser el primero de la UE autorizado a exportar estas frutas a dicho país.
- Con la aprobación del certificado sanitario en agosto de 2016, México ha abierto la importación de carne de porcino ▷

*Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

Versión de agosto de 2017.

Por limitaciones de espacio no se ha podido incluir el análisis sectorial de todos los productos de los 24 primeros capítulos del arancel, sino únicamente los cuadros relativos a su comercio exterior. La versión completa de la balanza agroalimentaria correspondiente a 2016 se encuentra en: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/informacion-sectorial/agroalimentarios/estadisticas/Paginas/estadisticas.aspx>

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS
 (Miles de euros)

Año	Exportación	Importación	Saldo	Cobertura (%)	% sobre total mercancías	
					Exportación	Importación
2002	20.690.756	18.548.848	2.141.909	111,5	15,5	10,6
2003	21.589.711	18.963.570	2.626.141	113,8	15,6	10,2
2004	21.953.570	20.391.814	1.561.756	107,7	14,9	9,8
2005	22.569.690	22.088.969	480.720	102,2	14,6	9,5
2006	23.883.309	22.697.096	1.186.213	105,2	14,0	8,6
2007	25.861.548	25.530.201	331.346	101,3	14,0	9,0
2008	27.811.138	26.912.110	899.028	103,3	14,7	9,5
2009	26.520.841	23.888.612	2.632.230	111,0	16,6	11,6
2010	29.100.551	25.753.433	3.347.118	113,0	15,6	10,7
2011	32.168.087	28.357.730	3.810.356	113,4	14,9	10,8
2012	35.628.140	29.225.268	6.402.872	121,9	15,8	11,3
2013	37.195.596	28.814.872	8.380.724	129,1	15,8	11,4
2014	38.687.873	29.636.446	9.051.427	130,5	16,1	11,2
2015	42.057.749	32.293.044	9.764.705	130,2	16,8	11,8
2016	44.541.734	33.372.523	11.169.211	133,5	17,5	12,2

Los datos correspondientes a 2016 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

española, siendo también España el primer país de la UE autorizado a exportar estos productos. Asimismo, en junio de 2016, Chile abrió el mercado para la carne de porcino española.

- En mayo de 2016, la Asamblea de la Organización Internacional de Epizootias (OIE) reconoció el nuevo estatus sanitario de España frente a la Encefalopatía Espongiforme Bovina (EEB), pasando a ser un país de riesgo insignificante, de conformidad con el Código Sanitario para los Animales Terrestres de la OIE. Este reconocimiento supone un impulso a las negociaciones con terceros países para alcanzar acuerdos sanitarios para la exportación de bovinos y sus productos.
- El sector de las aves, por otro lado, se ha visto afectado en la UE por un crecimiento

en los casos detectados de influenza aviar de alta patogenicidad en instalaciones de aves domésticas, con las consiguientes repercusiones en materia de exportación, por verse alteradas las condiciones que han de ser acreditadas a la hora de exportar. Afortunadamente, España no se vio afectada por ningún caso de esta enfermedad durante el año 2016.

- Otro aspecto reseñable desde el punto de vista sanitario ha sido la *Xylella fastidiosa*. Tras la aparición de *Xylella fastidiosa* en octubre de 2014 y ante la alta probabilidad de que se estableciera en la UE esta bacteria, se prohibió la introducción en la UE de vegetales de una serie de especies, entre las que se encuentra el olivo (*Olea europea*). La *Xylella fastidiosa* es una bacteria con un amplio rango de ▷

hospedantes, que produce graves daños en los cultivos mediterráneos como los cítricos, la vid, los frutales de hueso o el olivo. El arranque es la medida a aplicar en caso de detección, con lo que el riesgo para nuestro olivar es grave.

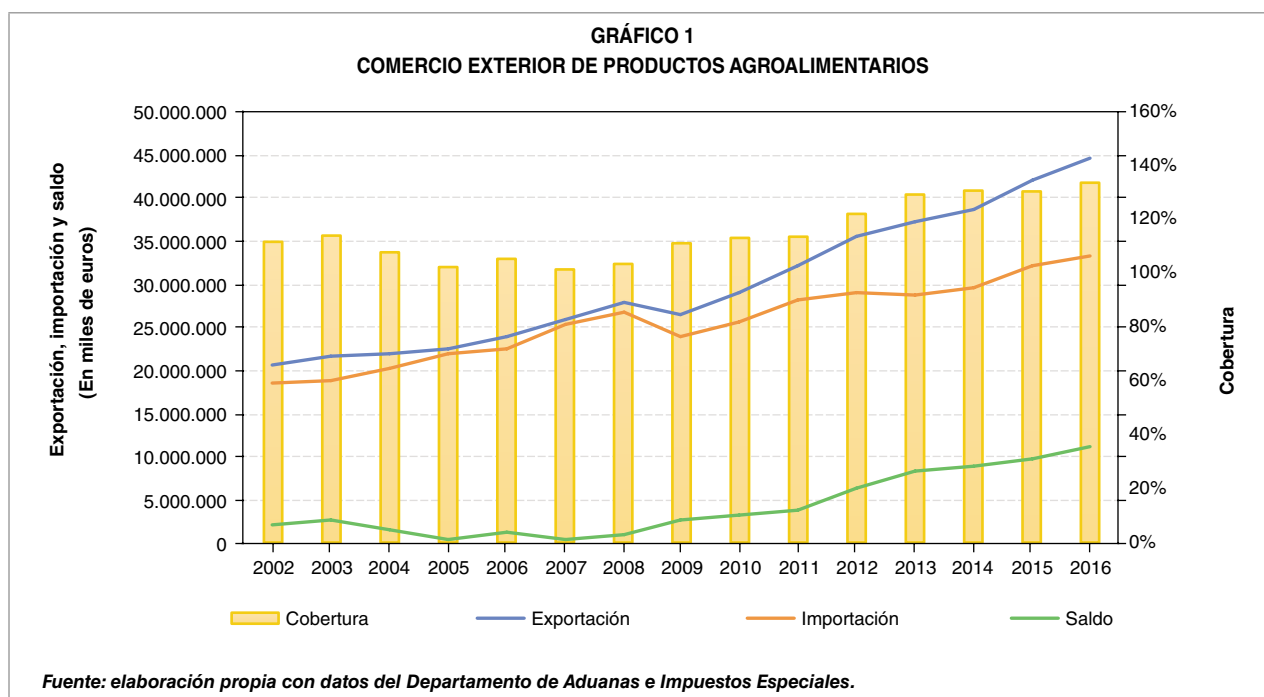
- Entrada en vigor del Acuerdo de Estabilización y Asociación entre la Unión Europea y Kosovo, con fecha 1 de abril de 2016. Kosovo ya se beneficiaba de concesiones autónomas en sus exportaciones a la UE, que se han regularizado desde la óptica de la Organización Mundial del Comercio (OMC) con este acuerdo.
- Aplicación del Acuerdo de Asociación entre la UE y Ucrania desde el 1 de enero de 2016. Las preferencias comunitarias previstas en el acuerdo eran aplicadas por la UE desde 2014 en la forma de concesiones comerciales autónomas. Ahora, desde el inicio de 2016, mejora el acceso de los productos de la UE en el mercado ucraniano, lo que ha producido un aumento de las exportaciones españolas a este país en dicho año.
- El 30 de octubre de 2016 se firmó el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre la Unión Europea y Canadá. En el sector agroalimentario, el CETA beneficiará a los productos españoles mediante la liberalización arancelaria, especialmente los productos transformados, cuyos aranceles son superiores a los productos frescos. Destaca en vinos la eliminación de aranceles y la inclusión de cláusulas que limitan las prácticas discriminatorias de los monopolios provinciales canadienses de vinos y licores.
- En agosto de 2016, el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC ha dado la razón a la UE en el panel presentado contra

Rusia por el caso de la peste porcina africana (PPA). Como consecuencia de la aparición a principios de 2014 de casos de PPA en Polonia y Lituania, Rusia prohibió la importación de productos de porcino de toda la Unión Europea, algo contrario a las normas de la OMC, en particular las del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo SPS). Rusia debe adaptar su legislación y sus medidas al resultado del panel, para lo que dispone de un plazo que finaliza el 6 de diciembre de 2017.

- En la X Conferencia Interministerial de la OMC celebrada en Nairobi se acordó la eliminación de las subvenciones a la exportación, con aplicación inmediata en 2016. Si bien este hecho no tiene efectos directos en nuestras exportaciones, porque las restituciones por exportación en la práctica no se estaban utilizando, hay otros países que cada vez con mayor peso recurrían a este tipo de apoyos.
- Tras la decisión del Reino Unido de salir de la UE, de acuerdo con el resultado del referéndum celebrado el 23 de junio de 2016, se abre un período de incertidumbre en un mercado importante para España.

Las exportaciones agroalimentarias (Cuadro 2) supusieron en 2016, 44.542 millones de euros, y 33.293.780 toneladas. En relación con la exportación total de bienes (254.530 millones de euros), las exportaciones agroalimentarias significaron el 17,5 por 100, superior en el 0,7 por 100 a la participación del año 2015 (16,8 por 100).

Con respecto al año 2015, se ha producido un aumento en valor de un 5,9 por 100 (2.484 millones de euros) y en volumen del 0,2 por 100 (82.981 toneladas). ▷



En volumen, hay ocho capítulos (uno menos que en 2015, 2014 y 2013, e igual que en 2012) que superan el millón de toneladas de exportación y suponen el 81,1 por 100 del total exportado: 08 (frutas y frutos sin conservar), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 22 (bebidas), 02 (carne y despojos comestibles), 20 (conservas y zumos vegetales), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 23 (residuos de la industria alimentaria) y 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales).

En cuanto al valor, once capítulos (igual que en 2015, 2014 y 2013) han superado los mil millones de euros, suponiendo el 86,6 por 100 del total: capítulos 08 (frutas y frutos sin conservar), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 02 (carne y despojos comestibles), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 22 (bebidas), 20 (conservas vegetales y zumos), 03 (pescados, crustáceos, moluscos), 19 (productos a base de cereales), 21 (preparaciones alimenticias diversas), 16 (conservas de carne o de pescado) y 04 (leche y productos lácteos y huevos).

La subida del volumen de las exportaciones se ha debido principalmente a los capítulos 02 (carnes y despojos comestibles), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar) y 17 (azúcar y productos de confitería), todos ellos con aumentos superiores a 100.000 toneladas. Proporcionalmente destacan en volumen, además del avituallamiento, los incrementos de los capítulos 17 (azúcar y productos de confitería), 02 (carne y despojos comestibles), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 14 (materias trenzables), 09 (café, té, yerba mate y especias) y 11 (productos de la molinería y malta), cada uno con un aumento superior al 10 por 100. Por otro lado, han disminuido las exportaciones en más de un 10 por 100 de los capítulos 10 (cereales) y 13 (jugos y extractos vegetales). Otros capítulos con reducción de las exportaciones son el 22 (bebidas), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 08 (frutas y frutos sin conservar), 23 (residuos de la industria alimentaria), 18 (cacao y sus

preparaciones) y 04 (leche, productos lácteos y huevos). El tonelaje de los demás capítulos 1 a 24 del arancel ha aumentado.

Respecto del valor, destaca el incremento de las exportaciones en los capítulos 02 (carnes y despojos comestibles), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 03 (pescados, crustáceos, moluscos), 19 (productos a base de cereales) y 20 (conservas vegetales y zumos), todos con aumentos superiores a 100 millones de euros. También se observa aumento de la exportación en los demás capítulos, excepto en el 10 (cereales), 22 (bebidas), 08 (frutas y frutos sin conservar), 04 (leche, productos lácteos y huevos), 24 (tabaco y sus sucedáneos), y 14 (materias trenzables). Proporcionalmente, los productos con mayor aumento (superior al 10 por 100) en las exportaciones han sido los de los capítulos 17 (azúcar y productos de confitería), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 02 (carnes y despojos comestibles), 06 (plantas y flores), y 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales). Han registrado descensos seis capítulos, uno de ellos en un porcentaje superior al 10 por 100 (-18,7 por 100), correspondiente a los cereales.

Las importaciones agroalimentarias (Cuadro 3) supusieron 33.373 millones de euros y 40.063.216 toneladas. En relación con la importación total española de bienes (273.284 millones de euros), el sector agroalimentario ha supuesto el 12,2 por 100 del valor total importado, muy similar (0,4 por 100 superior) al porcentaje de 2015 (11,8 por 100).

Con respecto al año anterior, y en términos de valor, en 2016 se ha producido un aumento del 3,3 por 100 de las importaciones agroalimentarias (1.079 millones de euros), debido fundamentalmente a los capítulos 03 (pescados, crustáceos y moluscos, con un aumento

de 648 millones de euros), 08 (frutas y frutos sin conservar), 07 (hortalizas y legumbres) y 20 (conservas y zumos vegetales), cada uno con un incremento superior a 100 millones de euros. En términos porcentuales, los mayores aumentos se han producido, además del avituallamiento, en los capítulos 14 (materias trenzables), 03 (pescados, crustáceos y moluscos), 06 (plantas y flores), 11 (productos de la molinería y malta), 07 (hortalizas y legumbres) y 20 (conservas y zumos vegetales), todos con un incremento superior al 10 por 100. Ha habido reducción de las importaciones, en ningún caso superior a 100 millones de euros, en los capítulos 23 (residuos de la industria alimentaria), 10 (cereales), 04 (leche, productos lácteos y huevos), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 16 (conservas de carne o de pescado), 24 (tabaco y sus sucedáneos), 01 (animales vivos) y 09 (café, té, yerba mate y especias).

En cuanto al volumen, se ha producido una subida del 2,1 por 100. Destacan los capítulos 10 (cereales), 15 (grasas y aceites), cada uno con un incremento superior a 100.000 toneladas. En términos porcentuales, además del avituallamiento, los mayores aumentos han tenido lugar en los capítulos 06 (plantas y flores), 14 (materias trenzables), 13 (jugos y extractos vegetales), 08 (frutas y frutos sin conservar), 15 (grasas y aceites) y 19 (productos derivados de cereales), con variaciones superiores al 10 por 100. Entre las disminuciones de las importaciones, superiores a 100.000 toneladas, se encuentran los capítulos 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales) y 04 (leche, productos lácteos y huevos).

El esquema de nuestras importaciones es similar al de años anteriores. En volumen hay nueve capítulos que superan el millón de toneladas, uno menos que en los tres años ▷

**CUADRO 2
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS**

Descripción	2014		2015		2016		Porcentaje variación 15/14		Porcentaje variación 16/15		Porcentaje sobre total 2016	
	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
	01. Animales vivos	488.665	242.712	585.124	282.668	626.330	284.536	19,7	16,5	7,0	0,7	1,4
02. Carne y despojos comestibles	4.166.605	1.782.848	4.576.074	2.059.286	5.258.102	2.413.228	9,8	15,5	14,9	17,2	11,8	7,2
03. Pescados, crustáceos, moluscos	2.249.440	878.384	2.534.541	858.111	2.782.432	861.563	12,7	-2,3	9,8	0,4	6,2	2,6
04. Leche, productos lácteos; huevos	1.185.968	626.216	1.261.792	717.380	1.233.600	710.162	6,4	14,6	-2,2	-1,0	2,8	2,1
05. Otros productos de origen animal	223.593	212.039	226.470	225.588	234.538	226.313	1,3	6,4	3,6	0,3	0,5	0,7
06. Plantas vivas; floricultura	309.674	223.457	289.834	210.281	325.263	224.131	-6,4	-5,9	12,2	6,6	0,7	0,7
07. Legumbres, hortalizas, s/ conservar	4.838.293	5.885.034	5.438.454	5.830.676	5.892.721	6.036.470	12,4	-0,9	8,4	3,5	13,2	18,1
08. Frutas y frutos, s/ conservar	7.097.320	7.494.132	8.219.415	7.906.738	8.182.406	7.482.537	15,8	5,5	-0,5	-5,4	18,4	22,5
09. Café, té, yerba mate y especias	408.465	103.206	481.223	112.798	512.403	127.747	17,8	9,3	6,5	13,3	1,2	0,4
10. Cereales	400.093	1.127.755	416.512	1.020.514	338.450	834.737	4,1	-9,5	-18,7	-18,2	0,8	2,5
11. Productos de la molinería; malta	217.415	438.677	248.506	448.278	253.501	494.151	14,3	2,2	2,0	10,2	0,6	1,5
12. Semillas oleaginosas; plantas industriales	503.191	1.488.604	554.407	1.682.870	610.563	1.557.121	10,2	13,1	10,1	-7,5	1,4	4,7
13. Jugos y extractos vegetales	264.707	35.703	301.247	34.647	303.995	29.647	13,8	-3,0	0,9	-14,4	0,7	0,1
14. Materias trenzables	5.746	10.843	6.171	11.350	6.141	12.933	7,4	4,7	-0,5	13,9	0,0	0,0
15. Grasas y aceites	3.733.656	2.138.322	3.632.249	1.772.433	4.219.673	2.040.449	-2,7	-17,1	16,2	15,1	9,5	6,1
16. Conservas de carne o pescado	1.133.746	255.015	1.221.519	280.404	1.319.236	297.313	7,7	10,0	8,0	6,0	3,0	0,9
17. Azúcares; artículos de confitería	542.850	303.692	538.601	354.175	629.572	491.150	-0,8	16,6	16,9	38,7	1,4	1,5
18. Cacao y sus preparaciones	525.611	170.581	598.103	187.964	618.427	184.528	13,8	10,2	3,4	-1,8	1,4	0,6
19. Productos derivados de cereales	1.265.879	635.613	1.409.867	701.043	1.532.288	746.883	11,4	10,3	8,7	6,5	3,4	2,2
20. Conservas vegetales y zumos	2.557.545	2.344.540	2.677.377	2.336.492	2.789.979	2.355.534	4,7	-0,3	4,2	0,8	6,3	7,1
21. Preparaciones alimenticias diversas	1.344.822	563.578	1.397.706	588.157	1.449.348	610.506	3,9	4,4	3,7	3,8	3,3	1,8
22. Bebidas (excepto zumos)	3.758.337	3.472.797	3.949.895	3.671.825	3.900.198	3.385.986	5,1	5,7	-1,3	-7,8	8,8	10,2
23. Residuos de industria alimentaria	862.534	1.736.051	944.145	1.785.328	962.986	1.736.492	9,5	2,8	2,0	-2,7	2,2	5,2
24. Tabaco y sus sucedáneos	335.984	42.979	256.302	28.856	246.449	30.900	-23,7	-32,9	-3,8	7,1	0,6	0,1
Avituallamiento	267.734	85.876	292.216	102.936	313.133	118.763	9,1	19,9	7,2	15,4	0,7	0,4
Total	38.687.873	32.298.653	42.057.749	33.210.800	44.541.734	33.293.780	8,7	2,8	5,9	0,2	100,0	100,0

Los datos correspondientes a 2016 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 3
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS

Descripción	2014		2015		2016		Porcentaje variación 15/14		Porcentaje variación 16/15		Porcentaje sobre total 2016	
	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
	01. Animales vivos	449.555	147.441	421.988	141.468	402.327	134.981	-6,1	-4,1	-4,7	-4,6	1,2
02. Carne y despojos comestibles	1.147.017	376.978	1.240.500	429.603	1.298.148	458.246	8,2	14,0	4,6	6,7	3,9	1,1
03. Pescados, crustáceos, moluscos	4.495.905	1.344.178	4.992.370	1.378.279	5.639.950	1.434.078	11,0	2,5	13,0	4,0	16,9	3,6
04. Leche, productos lácteos; huevos	1.865.225	1.126.943	1.693.001	1.005.820	1.611.535	859.875	-9,2	-10,7	-4,8	-14,5	4,8	2,1
05. Otros productos de origen animal	195.508	133.368	187.517	125.854	191.298	108.352	-4,1	-5,6	2,0	-13,9	0,6	0,3
06. Plantas vivas; floricultura	167.530	57.192	185.965	58.559	209.294	77.740	11,0	2,4	12,5	32,8	0,6	0,2
07. Legumbres, hortalizas, s/ conservar	907.614	1.595.536	1.050.841	1.760.098	1.167.957	1.789.506	15,8	10,3	11,1	1,7	3,5	4,5
08. Frutas y frutos, s/ conservar	2.058.085	1.568.208	2.516.024	1.622.974	2.687.953	1.885.217	22,3	3,5	6,8	16,2	8,1	4,7
09. Café, té, yerba mate y especias	1.023.978	378.907	1.201.830	396.545	1.199.438	418.272	17,4	4,7	-0,2	5,5	3,6	1,0
10. Cereales	2.438.304	12.483.555	2.724.846	14.313.428	2.630.410	14.694.942	11,8	14,7	-3,5	2,7	7,9	36,7
11. Productos de la molinería; malta	210.385	449.977	225.333	589.950	251.069	619.704	7,1	31,1	11,4	5,0	0,8	1,5
12. Semillas oleaginosas; plantas industriales	2.133.115	4.385.653	2.132.610	4.381.388	2.051.276	4.126.051	0,0	-0,1	-3,8	-5,8	6,1	10,3
13. Jugos y extractos vegetales	147.011	26.956	174.723	33.547	177.130	41.039	18,9	24,5	1,4	22,3	0,5	0,1
14. Materias trenzables	19.679	42.020	23.666	48.962	32.835	60.847	20,3	16,5	38,7	24,3	0,1	0,2
15. Grasas y aceites	1.737.180	2.326.441	2.229.013	2.584.031	2.299.944	2.932.573	28,3	11,1	3,2	13,5	6,9	7,3
16. Conservas de carne o pescado	987.819	274.852	1.099.867	305.593	1.023.570	278.975	11,3	11,2	-6,9	-8,7	3,1	0,7
17. Azúcares; artículos de confitería	890.070	1.756.591	688.198	1.402.767	721.893	1.407.524	-22,7	-20,1	4,9	0,3	2,2	3,5
18. Cacao y sus preparaciones	896.227	348.247	980.972	347.655	1.077.953	349.581	9,5	-0,2	9,9	0,6	3,2	0,9
19. Productos derivados de cereales	1.073.146	482.565	1.150.705	556.889	1.218.769	626.170	7,2	15,4	5,9	12,4	3,7	1,6
20. Conservas vegetales y zumos	981.748	818.740	1.072.421	832.687	1.187.093	902.924	9,2	1,7	10,7	8,4	3,6	2,3
21. Preparaciones alimenticias diversas	1.017.958	381.511	1.105.596	424.505	1.167.717	443.792	8,6	11,3	5,6	4,5	3,5	1,1
22. Bebidas (excepto zumos)	1.739.684	1.186.419	1.825.631	1.379.759	1.884.770	1.307.925	4,9	16,3	3,2	-5,2	5,6	3,3
23. Residuos de industria alimentaria	1.681.463	4.307.083	1.824.842	5.018.506	1.730.235	5.019.008	8,5	16,5	-5,2	0,0	5,2	12,5
24. Tabaco y sus sucedáneos	1.358.870	68.627	1.514.382	74.988	1.474.801	73.262	11,4	9,3	-2,6	-2,3	4,4	0,2
Avituallamiento	13.371	4.084	30.205	10.739	35.160	12.635	125,9	163,0	16,4	17,7	0,1	0,0
Total	29.636.446	36.072.071	32.293.044	39.224.597	33.372.523	40.063.216	9,0	8,7	3,3	2,1	100,0	100,0

Los datos correspondientes a 2016 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

anteriores. Estos son, por orden de importancia: capítulos 10 (cereales), 23 (residuos industria alimentaria), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 08 (frutas y frutos sin conservar), 07 (legumbres y hortalizas sin conservar), 03 (pescados, crustáceos y moluscos), 17 (azúcares, artículos confitería) y 22 (bebidas). Los cinco primeros suponen el 71,5 por 100 del total de las importaciones. Como se ha indicado, el principal capítulo es el de cereales, del que se han importado 14,7 millones de toneladas (36,7 por 100 del total).

En cuanto al valor, hay diecisiete capítulos que han superado los mil millones de euros, uno más que en 2015. El más relevante es el capítulo 03 (pescados, crustáceos y moluscos), del que se han importado 5.640 millones de euros y representa el 16,9 por 100 del total.

Por orden de importancia, los capítulos 03 (pescados, crustáceos y moluscos), 08 (frutas y frutos sin conservar), 10 (cereales), 15 (grasas y aceites animal o vegetales), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 22 (bebidas), 23 (residuos de la industria alimentaria), 04 (leche, productos lácteos y huevos), 24 (tabaco y sus sucedáneos), 02 (carne y despojos comestibles), 19 (productos derivados de cereales), 09 (café, té, yerba mate y especias), 20 (conservas y zumos vegetales), 07 (hortalizas y legumbres), 21 (preparaciones alimenticias diversas), 18 (cacao y sus preparaciones) y 16 (conservas de carne o de pescado). Todos ellos suponen el 93,9 por 100 del total.

Los capítulos cuya importación ha aumentado en 2016 son todos menos los capítulos 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 04 (leche, productos lácteos y huevos), 22 (bebidas), 16 (conservas de carne y pescado), 05 (otros productos de origen animal), 01 (animales vivos) y 24 (tabaco y sus sucedáneos).

2. Distribución geográfica del comercio exterior agroalimentario

2.1. Exportaciones por destino

Los principales destinatarios de las exportaciones españolas son los demás países de la Unión Europea (UE). En el Cuadro 4 se puede observar un aumento de nuestras exportaciones a la UE en valor (3,8 por 100) acompañado de un descenso en volumen (-1,1 por 100), representando el 77,5 por 100 de nuestras exportaciones totales en volumen (78,6 por 100 en 2015) y del 73,5 por 100 en valor (74,9 por 100 en 2015).

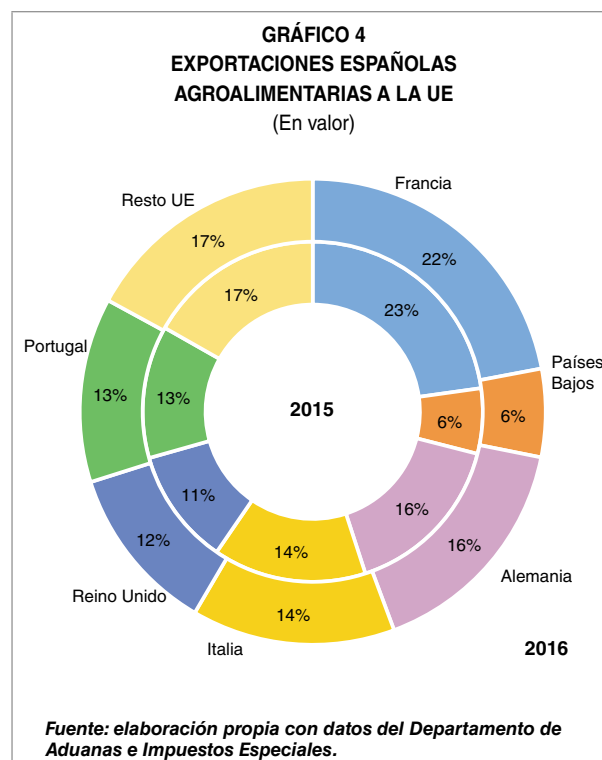
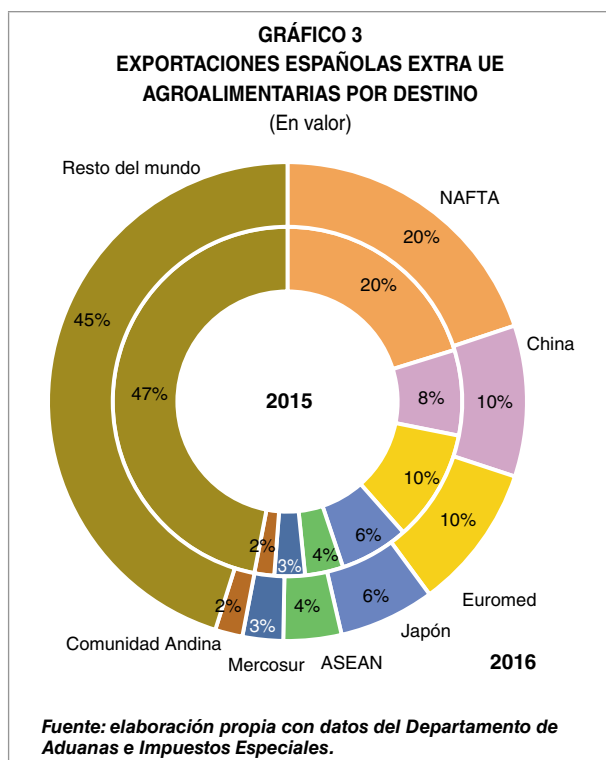
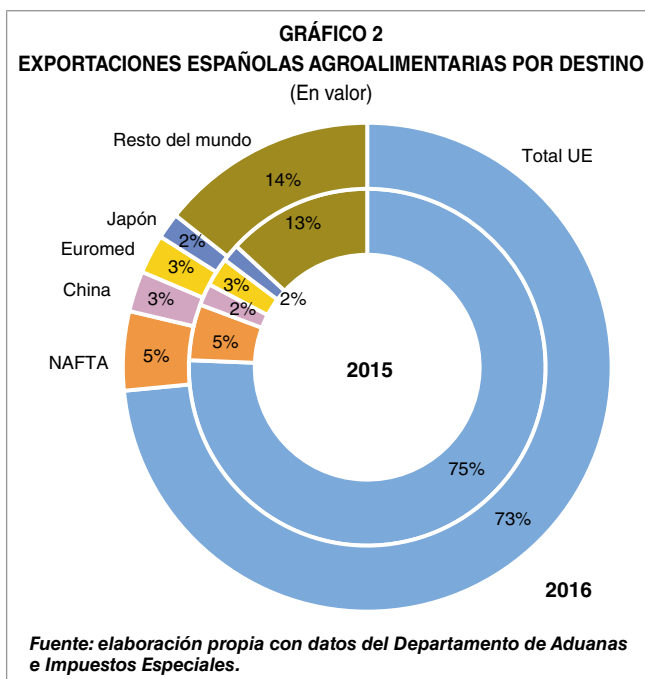
Considerados de manera individual, nuestros principales mercados en la UE son: Francia (16,2 por 100 en valor y 18,7 por 100 en volumen), Alemania (11,9 por 100 en valor y 13,2 por 100 en volumen), Italia (10,4 por 100 en valor y 7,4 por 100 en volumen), Portugal (9,4 por 100 en valor y 12,1 por 100 en volumen) y Reino Unido (8,6 por 100 en valor y 8 por 100 en volumen). Estos cinco países suponen el 59,5 por 100 de la exportación española en volumen y el 56,4 por 100 en valor.

Fuera de la Unión Europea superan la cuota del 1 por 100 del volumen China (2,3 por 100), Emiratos Árabes Unidos (2,2 por 100), EEUU (1,8 por 100) y Marruecos (1,2 por 100). En valor, superan el 1 por 100 de las exportaciones totales EEUU (3,9 por 100), China (2,7 por 100), Japón (1,7 por 100) y Suiza (1,3 por 100).

Otros mercados relevantes son los países que forman parte del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y los países euromediterráneos. Las exportaciones españolas a NAFTA suponen el 2,4 por 100 del volumen y el 5,2 por 100 del valor total, y ▷

han aumentado con respecto a 2015 un 9,1 por 100 en volumen y un 10,1 por 100 en valor. Tres cuartas partes de estas exportaciones tienen como destino EEUU.

Nuestras exportaciones a los países euromediterráneos representan el 3,5 por 100 en volumen y el 2,6 por 100 en valor, y también han aumentado un 9 por 100 en volumen y un 6,6 por 100 en valor. ▷



CUADRO 4
EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR DESTINO

Países	2014		2015		2016		Porcentaje variación 15/14		Porcentaje variación 16/15		Porcentaje sobre total 2016	
	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
	Francia	6.633.417	5.977.512	7.143.906	6.303.237	7.207.357	6.215.106	7,7	5,4	0,9	-1,4	16,2
Países Bajos	1.727.126	1.552.323	1.944.063	1.671.056	2.000.149	1.689.631	12,6	7,6	2,9	1,1	4,5	5,1
Alemania	4.444.396	4.121.121	5.018.649	4.351.252	5.295.612	4.397.324	12,9	5,6	5,5	1,1	11,9	13,2
Italia	4.468.511	3.065.203	4.568.139	2.812.669	4.621.629	2.479.846	2,2	-8,2	1,2	-11,8	10,4	7,4
Reino Unido	3.214.413	2.521.353	3.625.933	2.598.236	3.819.993	2.678.189	12,8	3,0	5,4	3,1	8,6	8,0
Irlanda	152.151	153.324	183.383	139.735	203.205	160.145	20,5	-8,9	10,8	14,6	0,5	0,5
Dinamarca	378.005	289.855	405.902	305.968	409.570	302.915	7,4	5,6	0,9	-1,0	0,9	0,9
Grecia	290.134	163.144	277.655	161.898	291.309	150.530	-4,3	-0,8	4,9	-7,0	0,7	0,5
Portugal	3.990.087	4.345.185	3.950.674	4.017.560	4.192.844	4.032.841	-1,0	-7,5	6,1	0,4	9,4	12,1
Bélgica	884.240	733.799	990.157	767.880	1.011.735	783.499	12,0	4,6	2,2	2,0	2,3	2,4
Luxemburgo	12.132	5.286	15.709	10.277	16.652	7.344	29,5	94,4	6,0	-28,5	0,0	0,0
Suecia	433.088	360.281	503.257	414.665	520.536	409.181	16,2	15,1	3,4	-1,3	1,2	1,2
Finlandia	175.193	135.953	188.181	156.664	192.737	153.356	7,4	15,2	2,4	-2,1	0,4	0,5
Austria	262.398	204.582	285.027	201.284	301.650	205.068	8,6	-1,6	5,8	1,9	0,7	0,6
Malta	39.508	51.336	43.568	53.855	56.865	70.648	10,3	4,9	30,5	31,2	0,1	0,2
Estonia	37.793	31.961	40.115	30.968	64.209	49.315	6,1	-3,1	60,1	59,2	0,1	0,1
Letonia	70.935	76.913	103.459	100.040	86.028	72.974	45,9	30,1	-16,8	-27,1	0,2	0,2
Lituania	146.298	142.015	193.500	176.886	148.910	122.365	32,3	24,6	-23,0	-30,8	0,3	0,4
Polonia	744.674	748.698	842.341	774.949	927.625	770.257	13,1	3,5	10,1	-0,6	2,1	2,3
República Checa	355.625	345.720	402.139	382.058	444.596	384.258	13,1	10,5	10,6	0,6	1,0	1,2
Eslavaquia	105.740	94.423	111.082	101.711	120.411	89.792	5,1	7,7	8,4	-11,7	0,3	0,3
Hungría	123.866	101.104	154.671	122.227	190.864	126.062	24,9	20,9	23,4	3,1	0,4	0,4
Rumanía	144.289	128.301	189.132	181.986	235.629	189.404	31,1	41,8	24,6	4,1	0,5	0,6
Bulgaria	103.059	70.691	114.064	86.579	127.160	82.094	10,7	22,5	11,5	-5,2	0,3	0,2
Eslovenia	47.643	35.295	56.776	40.696	60.990	37.304	19,2	15,3	7,4	-8,3	0,1	0,1
Croacia (desde 1-7-13)	66.188	49.285	83.200	55.370	99.454	54.039	25,7	12,3	19,5	-2,4	0,2	0,2
Chipre	79.976	110.377	80.378	80.040	73.303	86.319	0,5	-27,5	-8,8	7,8	0,2	0,3
Total UE	29.130.885	25.615.041	31.515.061	26.099.746	32.721.020	25.799.803	8,2	1,9	3,8	-1,1	73,5	77,5
EEUU	1.337.446	510.267	1.542.496	525.772	1.748.308	589.136	15,3	3,0	13,3	12,1	3,9	1,8
Canadá	209.055	124.647	232.406	122.470	261.605	122.592	11,2	-1,7	12,6	0,1	0,6	0,4
México	253.983	71.833	339.773	92.558	319.346	96.548	33,8	28,9	-6,0	4,3	0,7	0,3
Total NAFTA (1)	1.800.484	706.747	2.114.675	740.800	2.329.259	808.276	17,5	4,8	10,1	9,1	5,2	2,4
Guatemala	16.139	5.229	20.400	7.478	23.987	9.530	26,4	43,0	17,6	27,4	0,1	0,0
Honduras	3.714	2.019	4.286	2.746	4.752	2.620	15,4	36,0	10,9	-4,6	0,0	0,0
El Salvador	11.273	7.459	9.899	4.966	8.262	4.536	-12,2	-33,4	-16,5	-8,7	0,0	0,0
Nicaragua	1.277	424	1.911	659	2.575	813	49,6	55,5	34,8	23,4	0,0	0,0
Costa Rica	17.824	7.378	22.212	8.513	24.866	11.599	24,6	15,4	11,9	36,3	0,1	0,0
Panamá	26.183	12.724	31.142	14.909	31.179	12.015	18,9	17,2	0,1	-19,4	0,1	0,0
Total CA (2)	76.410	35.232	89.850	39.271	95.619	41.114	17,6	11,5	6,4	4,7	0,2	0,1

LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2016

Colombia	77.033	30.825	99.053	32.660	109.739	41.120	28,6	6,0	10,8	25,9	0,2	0,1
Ecuador	76.082	54.368	54.721	39.984	61.517	39.495	-28,1	-26,5	12,4	-1,2	0,1	0,1
Perú	30.554	9.569	37.846	11.118	46.078	9.869	23,9	16,2	21,8	-11,2	0,1	0,0
Total CAN (3)	183.668	94.762	191.620	83.762	217.334	90.483	4,3	-11,6	13,4	8,0	0,5	0,3
Brasil	240.159	164.195	242.400	175.311	253.016	146.785	0,9	6,8	4,4	-16,3	0,6	0,4
Paraguay	4.382	1.579	4.627	1.610	6.197	1.983	5,6	2,0	33,9	23,2	0,0	0,0
Uruguay	21.261	10.921	24.348	14.478	24.969	15.796	14,5	32,6	2,6	9,1	0,1	0,0
Argentina	19.009	5.470	23.462	5.946	37.265	12.859	23,4	8,7	58,8	116,3	0,1	0,0
Total Mercosur (4)	284.810	182.164	294.837	197.345	321.446	177.424	3,5	8,3	9,0	-10,1	0,7	0,5
Myanmar	1.152	512	1.661	646	2.122	857	44,2	26,2	27,7	32,7	0,0	0,0
Tailandia	62.655	70.284	57.985	74.251	77.482	91.664	-7,5	5,6	33,6	23,5	0,2	0,3
Laos	631	397	339	248	68	16	-46,2	-37,6	-79,9	-93,5	0,0	0,0
Vietnam	65.046	37.245	77.230	35.673	84.156	48.296	18,7	-4,2	9,0	35,4	0,2	0,1
Camboya	1.262	560	1.728	376	2.891	603	36,9	-32,9	67,3	60,5	0,0	0,0
Indonesia	10.973	5.235	12.636	9.414	16.465	9.636	15,2	79,8	30,3	2,4	0,0	0,0
Malasia	24.371	16.799	34.253	21.411	45.314	26.679	40,6	27,5	32,3	24,6	0,1	0,1
Brunéi	139	46	114	35	132	36	-17,9	-24,7	16,2	4,9	0,0	0,0
Singapur	44.478	17.953	57.460	22.691	69.953	27.163	29,2	26,4	21,7	19,7	0,2	0,1
Filipinas	177.673	100.225	127.001	88.405	160.598	113.940	-28,5	-11,8	26,5	28,9	0,4	0,3
Total ASEAN (5)	388.379	249.257	370.407	253.150	459.183	318.891	-4,6	1,6	24,0	26,0	1,0	1,0
Marruecos	215.963	208.159	263.806	255.135	357.532	385.690	22,2	22,6	35,5	51,2	0,8	1,2
Argelia	338.530	332.519	356.545	361.322	328.569	286.665	5,3	8,7	-7,8	-20,7	0,7	0,9
Túnez	102.077	210.662	70.637	117.545	63.691	112.546	-30,8	-44,2	-9,8	-4,3	0,1	0,3
Egipto	65.597	63.110	114.625	100.073	126.924	107.525	74,7	58,6	10,7	7,4	0,3	0,3
Libano	77.187	75.517	119.777	92.046	91.462	72.953	55,2	21,9	-23,6	-20,7	0,2	0,2
Siria	11.396	8.065	7.198	7.222	7.850	7.872	-36,8	-10,4	9,1	9,0	0,0	0,0
Israel	92.925	67.716	98.076	65.076	115.409	71.861	5,5	-3,9	17,7	10,4	0,3	0,2
Cisjordania y franja de Gaza	3.199	742	9.154	1.914	9.106	2.023	186,2	158,0	-0,5	5,7	0,0	0,0
Jordania	34.222	50.332	40.649	60.187	51.617	108.711	18,8	19,6	27,0	80,6	0,1	0,3
Total Euromed (6)	941.095	1.016.822	1.080.468	1.060.522	1.152.160	1.155.846	14,8	4,3	6,6	9,0	2,6	3,5
Suiza	483.279	240.740	512.405	249.788	559.973	254.567	6,0	3,8	9,3	1,9	1,3	0,8
Turquia	120.083	61.644	108.268	115.925	101.371	98.368	-9,8	88,1	-6,4	-15,1	0,2	0,3
Sudáfrica	136.726	127.766	144.801	115.589	207.181	183.250	5,9	-9,5	43,1	58,5	0,5	0,6
Chile	70.558	25.243	77.329	30.514	83.058	33.653	9,6	20,9	7,4	10,3	0,2	0,1
China	523.388	386.560	825.852	626.901	1.196.211	770.555	57,8	62,2	44,8	22,9	2,7	2,3
India	48.143	35.489	92.557	86.781	57.534	31.844	92,3	144,5	-37,8	-63,3	0,1	0,1
Japón	586.464	199.631	667.306	226.823	759.072	248.109	13,8	13,6	13,8	9,4	1,7	0,7
Resto del mundo	3.913.502	3.321.553	3.972.314	3.283.885	4.281.312	3.281.597	1,5	-1,1	7,8	-0,1	9,6	9,9
Total mundo	38.687.873	32.298.653	42.057.749	33.210.800	44.541.734	33.293.780	8,7	2,8	5,9	0,2	100,0	100,0

Los datos correspondientes a 2016 son provisionales.

(1) NAFTA: Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica.

(2) CA: países parte del Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica.

(3) CAN: países parte del Acuerdo Comercial entre la UE y la Comunidad Andina.

Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

(4) Mercosur: Mercado Común del Sur.

(5) ASEAN: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.

(6) Euromed: países participantes en el Proceso de Barcelona de 1995.

2.2. Importaciones por origen

Los principales proveedores de productos agroalimentarios (Cuadro 5) son también los demás países de la UE. En términos porcentuales sobre el total de 2015, representan en volumen el 53,6 por 100 (51,9 por 100 en 2015) y en valor el 55,3 por 100 (55 por 100 en 2015). Al comparar con las importaciones de 2015, y en términos porcentuales, aumentan en volumen (5,5 por 100) y en valor (4,1 por 100).

Los principales proveedores europeos en términos de volumen son: Francia (más de siete millones de toneladas), Reino Unido (más de dos millones de toneladas), Portugal (más de 1,5 millones de toneladas), Países Bajos, Alemania, Rumania y Bulgaria (los cuatro con más de un millón de toneladas). En términos de valor, los principales proveedores son Francia, Alemania, Países Bajos, Portugal, Italia y Reino Unido, todos ellos con importaciones superiores a mil millones de euros, y suponen el 43,4 por 100 del valor total importado por España. Fuera de la Unión Europea, igualan o superan la cuota del 1 por 100 Ucrania (9,8 por 100), Brasil (7,1 por 100), Argentina (6,2 por 100), Estados Unidos (4,42 por 100), Indonesia (3,1 por 100), Rusia (1,4 por 100), Canadá (1,3 por 100) y Marruecos (1,3 por 100).

Por lo que respecta al valor, y al igual que el año pasado, sólo cinco países superan el 5 por 100: Francia (14,3 por 100), Alemania (8,1 por 100), Países Bajos (7 por 100), Portugal (5,7 por 100) y, fuera de la UE, Estados Unidos (5 por 100). Otros terceros países que superan el 1 por 100 son: Argentina (3,9 por 100), Brasil (3,8 por 100), Marruecos (3,5 por 100), Ucrania

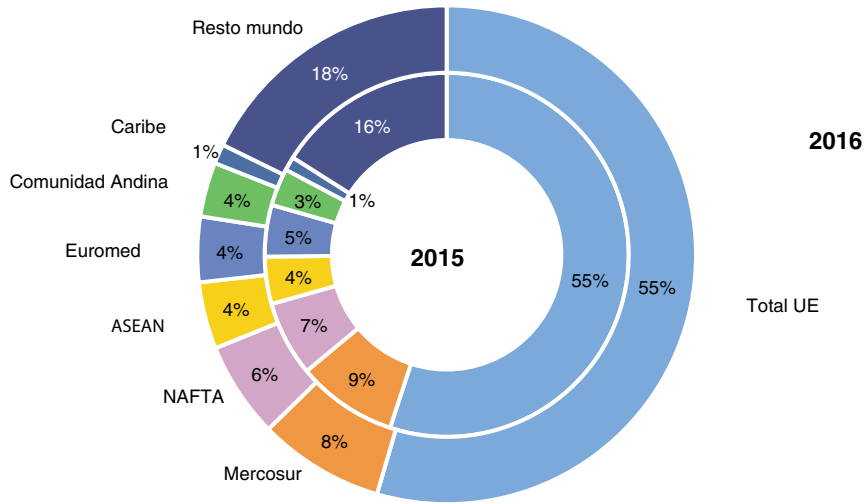
(2,7 por 100), China (2,3 por 100), Indonesia (2,3 por 100), Ecuador (1,5 por 100), Perú (1,5 por 100), Vietnam (1,1 por 100), Chile (1 por 100) e India (1 por 100).

El siguiente grupo de países, por orden de importancia, es el Mercado Común del Sur (Mercosur). Al igual que en 2015, Mercosur mantiene la segunda posición entre los principales proveedores. En términos porcentuales sobre el total de 2016, Mercosur representa el 14,2 por 100 en volumen (15,3 por 100 en 2015) y el 8,3 por 100 en valor (8,9 por 100 en 2015). Las variaciones porcentuales respecto al año anterior indican un descenso en el volumen de las importaciones (-5,7 por 100) y en el valor (-4 por 100). Brasil y Argentina continúan siendo los principales proveedores tanto en volumen (2,8 millones y de 2,5 millones de toneladas respectivamente) como en valor (1.261 millones de euros Brasil y 1.309 millones Argentina).

El tercer grupo de países proveedores es NAFTA, con el 5,9 por 100 del volumen y el 6,3 por 100 del valor total importado. Con respecto a 2015, las importaciones se han reducido ligeramente (-0,2 por 100 en volumen y -2,2 por 100 en valor). Igual que en el caso de las exportaciones, alrededor de las tres cuartas partes vienen de Estados Unidos.

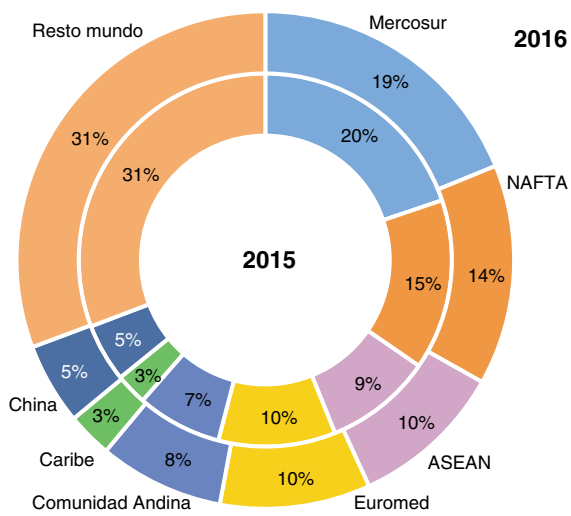
También tienen cierta relevancia las importaciones de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), con un 4,5 por 100 del volumen y un 4,4 por 100 del valor, y las de los países euromediterráneos (1,9 por 100 del volumen y 4,3 por 100 del valor). Asean ha aumentado considerablemente sus exportaciones en 2016 (10,8 por 100 en volumen y 8,6 por 100 en valor), mientras que los países Euromed las han reducido (-5,8 por 100 en volumen y -2,7 por 100 en valor). ▷

GRÁFICO 5
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS AGROALIMENTARIAS POR ORIGEN
 (En valor)



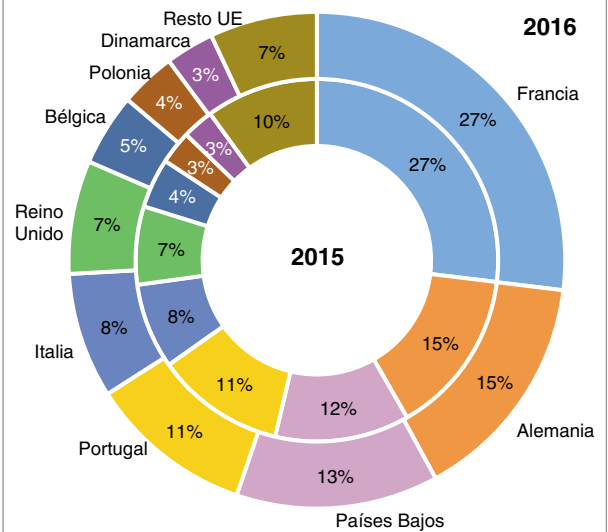
Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

GRÁFICO 6
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS AGROALIMENTARIAS CON ORIGEN EXTRA UE
 (En valor)



Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

GRÁFICO 7
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS AGROALIMENTARIAS CON ORIGEN UE
 (En valor)



Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

CUADRO 5
IMPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR ORIGEN

Países	2014		2015		2016		Porcentaje variación 15/14		Porcentaje variación 16/15		Porcentaje sobre total 2016	
	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
Francia	4.747.140	7.442.357	4.769.683	7.951.787	4.784.591	7.661.774	0,5	6,8	0,3	-3,6	14,3	19,1
Países Bajos	2.093.748	1.275.570	2.125.253	1.356.703	2.340.401	1.466.521	1,5	6,4	10,1	8,1	7,0	3,7
Alemania	2.460.636	1.330.443	2.621.953	1.458.396	2.688.349	1.393.964	6,6	9,6	2,5	-4,4	8,1	3,5
Italia	1.182.592	612.068	1.349.783	748.322	1.451.313	772.176	14,1	22,3	7,5	3,2	4,3	1,9
Reino Unido	1.143.513	1.197.724	1.235.879	1.306.903	1.311.339	2.001.362	8,1	9,1	6,1	53,1	3,9	5,0
Irlanda	243.971	56.376	252.365	60.742	270.470	72.338	3,4	7,7	7,2	19,1	0,8	0,2
Dinamarca	448.508	284.780	495.589	503.069	563.289	636.281	10,5	76,7	13,7	26,5	1,7	1,6
Grecia	137.531	72.324	172.561	97.784	184.823	138.123	25,5	35,2	7,1	41,3	0,6	0,3
Portugal	1.884.468	1.705.328	2.040.851	1.818.672	1.903.517	1.655.237	8,3	6,6	-6,7	-9,0	5,7	4,1
Bélgica	755.031	599.213	782.874	588.526	833.776	627.902	3,7	-1,8	6,5	6,7	2,5	1,6
Luxemburgo	28.815	9.196	31.345	10.932	36.035	38.447	8,8	18,9	15,0	251,7	0,1	0,1
Suecia	182.710	238.022	210.348	338.593	221.817	282.636	15,1	42,3	5,5	-16,5	0,7	0,7
Finlandia	18.815	46.141	29.239	117.912	27.515	121.859	55,4	155,5	-5,9	3,3	0,1	0,3
Austria	143.519	109.198	154.969	114.880	161.484	110.787	8,0	5,2	4,2	-3,6	0,5	0,3
Malta	6.130	1.719	10.111	2.227	18.986	2.618	64,9	29,6	87,8	17,6	0,1	0,0
Estonia	18.309	86.729	13.057	53.563	18.263	75.126	-28,7	-38,2	39,9	40,3	0,1	0,2
Letonia	47.085	222.536	46.253	215.222	71.334	413.121	-1,8	-3,3	54,2	92,0	0,2	1,0
Lituania	63.843	185.934	126.072	496.499	117.724	561.327	97,5	167,0	-6,6	13,1	0,4	1,4
Polonia	447.773	488.461	524.661	469.115	646.857	609.720	17,2	-5,9	23,3	30,0	1,9	1,5
República Checa	66.223	26.592	84.440	98.340	77.186	25.757	27,5	269,8	-8,6	-73,8	0,2	0,1
Eslavaquia	34.269	23.461	37.494	42.156	36.280	27.164	9,4	79,7	-3,2	-35,6	0,1	0,1
Hungría	98.853	119.687	110.049	156.922	91.198	96.638	11,3	31,1	-17,1	-38,4	0,3	0,2
Rumanía	257.563	1.024.138	264.469	1.191.346	317.230	1.352.989	2,7	16,3	19,9	13,6	1,0	3,4
Bulgaria	209.940	986.470	236.558	1.129.078	265.308	1.302.172	12,7	14,5	12,2	15,3	0,8	3,3
Eslovenia	4.885	2.544	7.099	3.645	9.899	4.608	45,3	43,3	39,4	26,4	0,0	0,0
Croacia (desde 1-7-13)	12.805	10.557	12.516	9.197	14.722	10.411	-2,3	-12,9	17,6	13,2	0,0	0,0
Chipre	3.966	5.804	2.107	1.052	3.310	1.752	-46,9	-81,9	57,1	66,6	0,0	0,0
Total UE	16.742.640	18.173.371	17.747.577	20.341.583	18.467.017	21.462.811	6,0	11,9	4,1	5,5	55,3	53,6
EEUU	1.514.096	2.248.043	1.756.902	1.876.253	1.685.211	1.752.262	16,0	-16,5	-4,1	-6,6	5,0	4,4
Canadá	237.024	823.814	176.099	372.940	191.696	507.100	-25,7	-54,7	8,9	36,0	0,6	1,3
México	184.187	197.119	219.573	135.515	229.127	120.639	19,2	-31,3	4,4	-11,0	0,7	0,3
Total NAFTA (1)	1.935.307	3.268.976	2.152.574	2.384.708	2.106.034	2.380.001	11,2	-27,1	-2,2	-0,2	6,3	5,9
Guatemala	86.570	83.618	75.304	64.629	67.167	37.720	-13,0	-22,7	-10,8	-41,6	0,2	0,1
Honduras	35.802	12.782	32.334	8.043	35.480	11.617	-9,7	-37,1	9,7	44,4	0,1	0,0
El Salvador	40.263	11.056	33.888	12.416	47.027	22.487	-15,8	12,3	38,8	81,1	0,1	0,1
Nicaragua	82.535	36.329	57.550	11.047	53.930	9.977	-30,3	-69,6	-6,3	-9,7	0,2	0,0
Costa Rica	133.944	223.894	161.788	230.695	188.434	252.875	20,8	3,0	16,5	9,6	0,6	0,6
Panamá	44.405	40.498	37.339	26.553	38.200	23.352	-15,9	-34,4	2,3	-12,1	0,1	0,1
Total CA (2)	423.518	408.177	398.203	353.384	430.238	358.028	-6,0	-13,4	8,0	1,3	1,3	0,9

LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2016

Colombia	152.887	110.562	176.392	133.592	193.603	158.114	15,4	20,8	9,8	18,4	0,6	0,4
Ecuador	394.534	107.589	462.569	121.345	496.064	141.905	17,2	12,8	7,2	16,9	1,5	0,4
Perú	390.534	232.863	432.476	209.146	505.310	247.382	10,7	-10,2	16,8	18,3	1,5	0,6
Total CAN (3)	937.955	451.014	1.071.437	464.082	1.194.977	547.400	14,2	2,9	11,5	18,0	3,6	1,4
Brasil	1.412.477	2.937.881	1.527.377	3.544.246	1.261.481	2.825.458	8,1	20,6	-17,4	-20,3	3,8	7,1
Paraguay	92.444	219.433	144.153	364.407	141.299	326.700	55,9	66,1	-2,0	-10,3	0,4	0,8
Uruguay	57.620	29.952	74.510	74.532	53.905	25.543	29,3	148,8	-27,7	-65,7	0,2	0,1
Argentina	963.498	1.530.325	1.135.520	2.029.661	1.308.935	2.494.075	17,9	32,6	15,3	22,9	3,9	6,2
Total Mercosur (4)	2.526.040	4.717.591	2.881.561	6.012.846	2.765.620	5.671.776	14,1	27,5	-4,0	-5,7	8,3	14,2
Myanmar	2.662	6.914	3.888	7.588	5.809	13.497	46,0	9,7	49,4	77,9	0,0	0,0
Tailandia	94.335	72.004	76.625	60.755	90.886	73.428	-18,8	-15,6	18,6	20,9	0,3	0,2
Laos	912	256	1.233	394	1.091	286	35,2	53,8	-11,5	-27,4	0,0	0,0
Vietnam	355.663	188.328	381.461	173.397	373.679	185.062	7,3	-7,9	-2,0	6,7	1,1	0,5
Camboya	7.265	15.643	5.160	9.690	4.042	7.548	-29,0	-38,1	-21,7	-22,1	0,0	0,0
Indonesia	744.285	1.178.666	635.047	1.013.527	766.996	1.246.946	-14,7	-14,0	20,8	23,0	2,3	3,1
Malasia	125.348	189.803	152.306	299.880	140.726	226.809	21,5	58,0	-7,6	-24,4	0,4	0,6
Brunéi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0	0,0
Singapur	3.940	1.852	8.717	8.668	9.328	3.587	121,2	368,1	7,0	-58,6	0,0	0,0
Filipinas	72.362	43.513	88.086	46.562	76.028	39.037	21,7	7,0	-13,7	-16,2	0,2	0,1
Total ASEAN (5)	1.406.774	1.696.979	1.352.523	1.620.461	1.468.585	1.796.201	-3,9	-4,5	8,6	10,8	4,4	4,5
Marruecos	795.966	371.379	1.011.333	430.507	1.159.951	509.041	27,1	15,9	14,7	18,2	3,5	1,3
Argelia	15.939	25.922	16.717	19.821	18.349	22.814	4,9	-23,5	9,8	15,1	0,1	0,1
Túnez	64.671	23.173	337.084	111.190	136.909	41.024	421,2	379,8	-59,4	-63,1	0,4	0,1
Egipto	38.374	54.726	49.407	186.594	47.149	132.250	28,8	241,0	-4,6	-29,1	0,1	0,3
Libano	1.482	1.639	3.814	8.486	1.326	1.353	157,3	417,7	-65,2	-84,1	0,0	0,0
Siria	2.516	1.251	9.152	3.359	21.573	8.654	263,7	168,4	135,7	157,7	0,1	0,0
Israel	47.230	20.602	47.059	24.864	49.521	24.878	-0,4	20,7	5,2	0,1	0,1	0,1
Cisjordania y franja de Gaza	0	0	3	0	529	73	16.857,4	35.679,4	16,857,4	35,679,4	0,0	0,0
Jordania	1.349	1.360	2.432	1.736	1.898	1.123	80,3	27,7	-22,0	-35,3	0,0	0,0
Total Euromed (6)	967.527	500.053	1.477.002	786.557	1.437.204	741.210	52,7	57,3	-2,7	-5,8	4,3	1,9
Suiza	76.393	31.076	79.712	19.833	82.004	26.351	4,3	-36,2	2,9	32,9	0,2	0,1
Turquia	158.495	67.128	156.968	60.074	150.063	56.933	-1,0	-10,5	-4,4	-5,2	0,4	0,1
Sudáfrica	118.156	64.537	120.620	57.339	142.756	69.766	2,1	-11,2	18,4	21,7	0,4	0,2
Chile	281.705	139.158	303.782	130.923	328.449	140.249	7,8	-5,9	8,1	7,1	1,0	0,4
China	621.605	302.496	733.988	310.210	779.916	331.514	18,1	2,6	6,3	6,9	2,3	0,8
India	266.204	183.218	299.125	151.010	320.669	160.041	12,4	-17,6	7,2	6,0	1,0	0,4
Japón	7.980	2.618	22.501	3.476	14.064	5.320	182,0	32,7	-37,5	53,1	0,0	0,0
Resto del mundo	3.166.147	6.065.679	3.495.472	6.528.112	3.684.928	6.315.613	10,4	7,6	5,4	-3,3	11,0	15,8
Total mundo	29.636.446	36.072.071	32.293.044	39.224.597	33.372.523	40.063.216	9,0	8,7	3,3	2,1	100,0	100,0

Los datos correspondientes a 2016 son provisionales.

(1) NAFTA: Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica.

(2) CA: países parte del Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica.

(3) CAN: países parte del Acuerdo Comercial entre la UE y la Comunidad Andina.

Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

(4) Mercosur: Mercado Común del Sur.

(5) ASEAN: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.

(6) Euromed: países participantes en el Proceso de Barcelona de 1995.

3. Análisis sectorial del comercio exterior agroalimentario

El análisis sectorial se presenta resumido en este artículo. La balanza comercial con el análisis sectorial completo se encuentra en la

siguiente página de Internet: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/informacion-sectorial/agroalimentarios/estadisticas/Paginas/estadisticas.aspx>

El Cuadro 6 permite tener una visión de conjunto del comercio exterior por sectores.

CUADRO 6
BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA POR SECTORES

(Miles de euros)

Descripción	2015			2016			% variación 2016/2015	
	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación
Cárnicos	5.880.053	2.070.423	3.809.630	6.573.798	2.096.150	4.477.648	11,8	1,2
Bovino	814.282	847.219	-32.937	864.704	914.552	-49.848	6,2	7,9
Ovino-caprino	274.905	81.699	193.206	306.863	72.850	234.013	11,6	-10,8
Porcino	4.022.894	504.407	3.518.487	4.679.654	466.406	4.213.248	16,3	-7,5
Aves y huevos	644.366	569.065	75.301	596.067	573.946	22.121	-7,5	0,9
Otros animales	123.606	68.033	55.573	126.510	68.396	58.114	2,3	0,5
Lácteos	939.998	1.551.579	-611.581	958.393	1.466.250	-507.857	2,0	-5,5
Pesca	3.243.616	5.740.818	-2.497.202	3.563.889	6.340.088	-2.776.199	9,9	10,4
Cereales y prod. de la molinería	665.018	2.950.179	-2.285.161	591.951	2.881.479	-2.289.528	-11,0	-2,3
Res. de ind. alimentaria y piensos	944.145	1.824.842	-880.697	962.986	1.730.235	-767.249	2,0	-5,2
Flores y plantas	289.834	185.965	103.869	325.263	209.294	115.969	12,2	12,5
Hortalizas y legumbres	5.416.501	1.037.838	4.378.663	5.866.488	1.150.294	4.716.194	8,3	10,8
Frutas	8.219.415	2.516.024	5.703.391	8.182.406	2.687.953	5.494.453	-0,5	6,8
Conservas vegetales	2.511.113	1.064.820	1.446.293	2.634.789	1.178.500	1.456.289	4,9	10,7
Vinos, bebidas y vinagre	4.095.356	1.784.531	2.310.825	4.019.015	1.808.391	2.210.624	-1,9	1,3
Tabaco	256.302	1.514.382	-1.258.080	246.449	1.474.801	-1.228.352	-3,8	-2,6
Grasas y aceites	3.632.249	2.229.013	1.403.236	4.219.673	2.299.944	1.919.729	16,2	3,2
S. oleaginosas, mandioca y forraje	576.359	2.145.613	-1.569.254	636.795	2.068.939	-1.432.144	10,5	-3,6
Café, té, cacao y azúcar	874.280	2.079.570	-1.205.290	939.169	2.121.883	-1.182.714	7,4	2,0
Industrias agroalimentarias	3.988.653	3.356.059	632.594	4.266.856	3.599.030	667.826	7,0	7,2
Otros productos	524.857	2.526.550	-4.951.871	553.814	259.292	294.522	5,5	-89,7
Total	42.057.749	32.293.044	9.764.705	44.541.734	33.372.523	11.169.211	5,9	3,3

Los datos correspondientes a 2016 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.



*Oficina Económica y Comercial en Bruselas**

LICITACIONES DIRECTAS DE LAS INSTITUCIONES DE LA UNIÓN EUROPEA Y LA OTAN

Bélgica y Luxemburgo son sede de importantes instituciones públicas, entre las que destaca un buen número de organismos de la Unión Europea (UE) y de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN). Las instituciones de la UE establecidas en Bélgica y Luxemburgo contratan de forma directa y financian anualmente de sus propios presupuestos una cifra en el entorno de los 4.000 millones de euros. Los organismos de la OTAN, a su vez, contratan con cargo a sus presupuestos y actúan como central de compras para Estados en el entorno de los 3.000 millones de euros al año. Este volumen de contratación da idea de su relevancia desde la perspectiva de oportunidades de negocio. En este artículo se da una visión panorámica de los procedimientos de contratación y se analiza la participación actual de los operadores españoles en las oportunidades que se generan en estas instituciones.

Palabras clave: contratación pública, publicidad, transparencia, Reglamento Financiero de la UE.

Clasificación JEL: F57, H57, M38.

1. Introducción¹

La contratación pública, esto es, la adquisición de obras, suministros y servicios para autoridades públicas y organismos a todos los niveles administrativos supone entre un 15 y un 20 por 100 del PIB de las economías en los países que conforman la UE. El Diario Oficial de la UE publica anualmente a nivel europeo 460.000 convocatorias de licitaciones, por un

valor de 420.000 millones de euros procedentes de cerca de 250.000 autoridades públicas.

Las instituciones de la UE tienen sus propias normas de contratación. Estas se ajustan en general a las directivas de contratación que se aplican en los Estados miembros, aunque existen algunas diferencias significativas. De la misma forma, la OTAN, como organismo internacional cuyos miembros son Administraciones Públicas, sigue unos procedimientos de contratación similares a los de una Administración Pública, pero con sus especificidades propias.

Las normas de contratación obligan, como principio general, a convocar los procesos de contratación de la manera más amplia posible para así maximizar la competencia. En la ▷

*Este artículo ha sido elaborado por David Martínez Hornillos, Consejero Económico y Comercial de España en Bruselas (Bélgica y Luxemburgo).

Versión de septiembre de 2017.

¹ A lo largo del documento se utiliza la versión inglesa del término cuando la fuente que lo publica lo hace exclusivamente en ese idioma. La principal razón para hacerlo así es facilitar un seguimiento posterior.

práctica, no siempre todos los procedimientos de contratación aplicados permiten un elevado grado de competencia de la manera más amplia posible.

El artículo analiza, en primer lugar, la contratación realizada directamente por algunas de las principales instituciones de la UE, entre ellas la Comisión Europea (CE), el Parlamento Europeo (PE), el Consejo y el Tribunal de Cuentas, y posteriormente en la OTAN, ofreciendo en ambos casos una perspectiva de la regulación del proceso de contratación, una presentación de los mecanismos de difusión de la información y un análisis, a través de los datos disponibles públicamente, de la participación española.

En el caso de la UE, dejar claro que el objeto del análisis son las instituciones como entidades contratantes demandantes de obras, servicios o suministros para cumplir con sus objetivos como instituciones. No se analizan aquí las actuaciones en las que la UE pueda ser financiador o cofinanciador, como es el caso general de las subvenciones.

2. La contratación en las instituciones de la Unión Europea

2.1. Normas de contratación

Las normas de contratación se conciben con el objetivo de aumentar el número de posibles operadores económicos que puedan ofrecer la realización de un contrato, aumentando así la competencia y mejorando la relación calidad/precio para el demandante del servicio.

La adjudicación de contratos públicos tiene que cumplir con lo establecido en los tratados, de forma relevante con la libre circulación de mercancías, la libertad de establecimiento y la

libertad de prestación de servicios, así como con los principios que se derivan de los anteriores, igualdad de acceso y trato, no discriminación, reconocimiento mutuo, proporcionalidad, competencia leal, publicidad y transparencia.

Las normas de contratación de las instituciones de la UE financiadas con cargo al presupuesto general tienen como referencia a las directivas de la UE de contratación pública², aunque estas no son jurídicamente vinculantes para las instituciones de la UE³. Las normas de contratación para las instituciones de la UE no están establecidas en un documento consolidado, sino que lo están en una serie de documentos, siendo los más importantes el que se conoce como el Reglamento Financiero de la UE⁴, en adelante RF, sus normas de desarrollo⁵ y sus modificaciones posteriores.

El RF no establece los idiomas que deben utilizarse en la contratación pública, y, por ejemplo, los anuncios de licitación que se publican en el TED⁶ están en todos los idiomas oficiales. No obstante, los diferentes pasos del procedimiento, que involucran a un gran número de personas de las instituciones, hace que en la práctica el idioma más utilizado por estos sea el más recomendado. Un caso particular en este sentido es el del BCE, cuyo reglamento ▷

² Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE (DO L 94 de 28.3.2014, p. 65).

³ Informe Especial n.º 17/2016: Las instituciones de la UE pueden hacer más para facilitar el acceso a su contratación pública (<http://www.eca.europa.eu/es/Pages/DocItem.aspx?did=37137>).

⁴ Reglamento (UE, Euratom) n.º 2015/1929 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 28 de octubre de 2015, por el que se modifica el Reglamento (UE, Euratom) n.º 966/2012 sobre las normas financieras aplicables al presupuesto general de la Unión (DO L 286 de 30.10.2015, p. 1).

⁵ Reglamento Delegado (UE) n.º 2015/2462 de la Comisión, de 30 de octubre de 2015, por el que se modifica el Reglamento Delegado (UE) n.º 1268/2012, sobre las normas de desarrollo del Reglamento (UE, Euratom) n.º 966/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre las normas financieras aplicables al presupuesto general de la Unión (DO L 342 de 29.12.2015, p. 7).

⁶ TED es el acrónimo de *Tenders Electronic Daily*, y es la versión en línea central y oficial del «Suplemento al Diario Oficial» de la UE, dedicado a la contratación pública europea. <http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do>

establece que los procedimientos de contratación se desarrollan en inglés salvo que concurre alguna circunstancia excepcional.

El proceso de contratación sigue una secuencia de pasos, algunos opcionales, en función del procedimiento utilizado, y que en líneas generales es el siguiente:

- Evaluación de las necesidades y, de forma opcional, solicitud de asesoramiento externo.
- Definición del objeto, tipo (obras, suministro, servicios) y su valor.
- Redacción del pliego de condiciones (con especificaciones técnicas y criterios de exclusión, selección y adjudicación).
- Información a los posibles contratistas:
 - Mediante anuncio en Diario Oficial o directamente en casos específicos⁷ si el valor es superior al umbral definido⁸ o en caso de manifestaciones de interés.
 - Mediante publicidad en la página web de la institución en contratos de cuantía escasa o media o directamente si los contratos son de muy escasa cuantía, siempre que el valor estimado sea inferior al umbral.

Sólo cuando el procedimiento es en dos pasos se reciben solicitudes de participación, se evalúan conforme a los criterios establecidos y se invita a los candidatos seleccionados a presentar ofertas.

A nivel de plazos, y, como ejemplo, el plazo mínimo para presentar ofertas en

procedimiento abierto es de 35 días, aunque puede ser reducido a 15 si existía información previa.

- Recepción y evaluación de ofertas conforme a los criterios de adjudicación en caso de procedimientos en dos pasos y según los criterios establecidos (exclusión, selección, adjudicación) en procedimientos en un paso.
- Adjudicación del contrato, información a los seleccionados y no seleccionados.
- Firma del contrato.
- Publicación del anuncio de adjudicación (en Diario Oficial⁹ o en internet para contratos de cuantía escasa y media).

2.2. Procedimientos de contratación

Según el RF, se pueden considerar hasta diez opciones de procedimiento. Destacan el abierto y el restringido¹⁰.

El más estándar es el procedimiento abierto, que puede utilizarse para cualquier contrato y que comienza con la publicación de un anuncio de licitación en el Diario Oficial (DO).

El procedimiento restringido es un procedimiento estándar de dos pasos que puede utilizarse para cualquier contrato que se inicia con la publicación de un anuncio de licitación en el DO. Cualquier operador económico puede solicitar participar, pero solo aquellos seleccionados e invitados podrán presentar una oferta que se evaluará en el segundo paso.

El RF establece que el poder adjudicador puede utilizar el procedimiento abierto o restringido en cualquier compra, aunque domina ▷

⁷ Caso de procedimiento negociado sin publicación de un anuncio de contrato.

⁸ Los umbrales de la Directiva de contratación de la UE son 5.225.000 euros para las obras y 135.000 euros para los servicios o suministros. Cuantía media, entre 60.000,01 euros y 5.224.999,9 euros para las obras y entre 60.000,01 euros y 134.999,9 euros para los servicios y suministros. Escasa cuantía, entre 15.000,01 y 60.000 euros. Muy escasa cuantía, entre 1.000,01 y 15.000 euros. Para las cuantías inferiores a 1.000 euros no se requiere un procedimiento de contratación pública.

⁹ No todos los procedimientos de contratación se encuentran en TED, ya que la publicación de los anuncios de contratación no es obligatoria en todos los casos.

¹⁰ http://europa.eu/youreurope/business/public-tenders/rules-procedures/index_en.htm

el abierto. En el periodo 2015-2016, un muestreo de 620 contratos en el ámbito de servicios dio como resultado que 516 fueron en procedimiento abierto (83 por 100), 51 (8 por 100) fueron en procedimiento negociado sin convocatoria de licitación y 25 (el 4 por 100) fueron bajo procedimiento restringido, mostrando la dominancia del procedimiento abierto.

Por otro lado, en una muestra reciente de 250 contratos del año 2016 en procedimiento abierto de servicios de la Comisión publicados en TED se observó que, de media, se presentaron en el entorno de cuatro ofertas por proceso de licitación y en aproximadamente el 20 por 100 se observó un único licitador.

En los procedimientos que surgen de una convocatoria de manifestaciones de interés, se realiza una preselección de los candidatos o proveedores tras esa manifestación de interés, a los cuales se puede invitar posteriormente a presentar oferta.

Una modalidad utilizada para los contratos de cuantía escasa y media¹¹, aunque también es utilizado en casos específicos independientemente del valor de la adquisición es el procedimiento negociado.

En este caso, en los contratos de pequeña cuantía, la entidad que adjudica invita a presentar ofertas a aquellos operadores de su elección y a los que hayan mostrado interés durante la publicidad previa. En el caso de contratos de muy escasa cuantía se permite la negociación con un solo operador.

Dentro de los criterios de valoración de las propuestas, en los contratos licitados por la CE y agencias en el ámbito de servicios, el precio en más de tres cuartas partes de los casos ponderaba igual o menos que el 50 por 100, siendo otros factores, como la calidad de la

metodología y la calidad de la propuesta/control de calidad, los más repetidos en el evaluación de la calidad.

Los factores calidad de la metodología y calidad técnica, cuando aparecen, tienen ponderaciones de más de la mitad de la parte técnica. En obras y suministros, el precio es un factor de mayor ponderación, observándose que es el factor de más peso de la licitación.

Por su relevancia citamos los contratos marco, que son aquellos que se celebran con uno o más operadores económicos para establecer las condiciones básicas de una serie de contratos específicos que se celebrarán en un período determinado (normalmente cuatro años). En este caso, el adjudicador sabe lo que necesita, pero no existe certeza de cuándo y en qué cantidad durante un período de tiempo.

2.3. Accesos a la información relevante

Actualmente, la información relativa a contrataciones aparece en distintas fuentes, unas con carácter más general y otras mucho más específicas.

Las más generales son las páginas de entrada de la UE, *Europa.eu*, que en su apartado de Vida y Negocios tiene un epígrafe de contratación pública¹² que da acceso a unas líneas generales y a TED, y también la de Acerca de la UE¹³, que da acceso a las páginas específicas de licitaciones en las principales instituciones (PE, Consejo, CE, Tribunal de Justicia, BCE, BEI, etcétera).

La segunda fuente general que nos da acceso a la información más relevante, es la ▷

¹¹ Ver nota a pie de página previa sobre umbrales.

¹² https://europa.eu/european-union/business/public-contracts_en

¹³ https://europa.eu/european-union/about-eu/tenders-contracts_es

página central de contratación de la CE¹⁴, accesible desde la anterior, en la que aparecen oportunidades de financiación vía subvenciones e información sobre «Licitaciones y oportunidades de negocio».

Este apartado da acceso a TED y a eTendering¹⁵, que es la plataforma de licitación electrónica de TED, que permite a los poderes adjudicadores, de forma voluntaria, publicar los pliegos de condiciones y responder por vía electrónica a preguntas de los licitadores. Esta aplicación se viene utilizando desde 2011, pero una encuesta del Tribunal de Cuentas¹⁶ de la UE llegó a la conclusión de que dos tercios de los organismos/agencias de la UE la utilizan raras veces o nunca.

Desde la página central de contratación de la CE hay acceso a un listado por departamentos cuyos *links* individuales dan entrada al sitio donde se encuentra la información más completa, ya sólo en inglés, desde un punto de vista «específico» a ese departamento¹⁷ con información sobre las *call for tenders* específicas de ese departamento de la forma más completa disponible, ya que engloba todas las licitaciones que se publican, incluyendo las que por estar debajo de los umbrales de publicación en TED no se encuentran allí.

Entre las Direcciones Generales (DDGG) que más licitaciones publican en su página web, para cuantías por debajo de los umbrales, destaca la DG Cooperación Internacional y Desarrollo, cuyos procedimientos de contratación dependen del tipo de contratos (servicios, suministros o trabajos) y de varios umbrales económicos¹⁸. Otra DG muy activa en

el ámbito de licitaciones es la de Innovación e Investigación, que licita en procesos esencialmente abiertos¹⁹, y el Centro Común de Investigación de la UE (JRC), con procedimiento negociado.

En resumen, podemos decir que TED centraliza toda la información de licitaciones por encima de los umbrales ya comentados, y por debajo de esos umbrales la información se encuentra descentralizada en las web específicas de la entidad que licita, a nivel de Dirección General, agencia, etcétera.

Por otro lado, no existe un formato único de presentación de la información, sino que cada una de estas webs específicas contiene y distribuye la información de una manera similar pero con diferencias en contenidos y forma.

Otra herramienta de información es el Financial Transparency System, FTS²⁰, que proporciona de forma centralizada información sobre los compromisos y destinatarios de los fondos europeos que tienen como origen la Comisión y las agencias ejecutivas²¹.

2.4. Volúmenes de contratación por institución

La evolución de contratación en los últimos años en tres de las principales instituciones europeas es la que se muestra en la Tabla 1²² y nos muestra un valor de contratación en el orden de los 4.000 millones de euros anuales. ▷

¹⁴ https://ec.europa.eu/info/funding-tenders_es

¹⁵ <https://etendering.ted.europa.eu/general/page.html?name=home>

¹⁶ http://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/performance_per_policy_area/public_procurement/index_en.htm

¹⁷ https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/tender-opportunities-department_es

¹⁸ <http://ec.europa.eu/europeaid/prag/document.do?nodeNumber=1>

¹⁹ http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/wp/2016_2017/annexes/h2020-wp1617-annex-b-adm_en.pdf

²⁰ http://ec.europa.eu/budget/fts/index_en.htm

²¹ La vinculación de lo publicado en FTS con lo publicado en TED no es labor sencilla, ya que no hay campos necesariamente comunes al 100 por 100 que permitan referenciar de forma única una fuente con la otra.

²² También se debe tener otras instituciones como el Consejo de la UE, cuya contratación en 2014 se estimó en 171 millones de euros, y el Banco Central Europeo (BCE), con 515 millones de euros.

TABLA 1
EVOLUCIÓN DE CONTRATACIÓN EN INSTITUCIONES DE LA UE
EN EL PERIODO 2014-2016
(En millones de euros)

Instituciones	2014	2015	2016
Comisión Europea /Agencias	3.046	3.149	3.118
Parlamento	497	999	697
Tribunal de Justicia	20	22	33

Fuente: FTS y webs UE.

2.4.1. La Comisión Europea

Los datos que siguen a continuación resultan de un análisis de la información disponible en la dirección web del FTS. Se han analizado los años 2014, 2015 y 2016, seleccionando todos los compromisos ejecutados bajo la opción de *Public Procurement*²³ y aplicado a los fondos *EU Budget implemented directly by the Commission*, esto es, sólo se ha seleccionado lo que ha sido gestionado directamente por la Comisión, actuando como poder adjudicatario, tanto en sus sedes como en sus delegaciones en países fuera de la UE^{24, 25}.

Los datos obtenidos nos permiten conocer²⁶ detalles agregados como el número de compromisos presupuestarios, el total de presupuesto comprometido, detalles específicos de cada compromiso como el objeto, cantidad total, departamento responsable, referencia de presupuesto, tipo de acción, tipo de financiación y los nombres de los beneficiarios. En

²³ El apartado específico es *Public Procurement (including provisional commitments as of financial year 2013)*.

²⁴ Se recuerda que aquí se está haciendo únicamente un análisis de lo contratado a través de una licitación de una institución pública y que en ningún momento estamos haciendo un análisis de las subvenciones (*grants*) que también forman parte de los instrumentos de la UE, en particular de la Comisión. El volumen de licitaciones anual está en el orden de los 3.100 millones de euros, mientras que el volumen de subvenciones que aparecen también recogidas en la herramienta FTS es de media de 17.000 millones de euros al año.

²⁵ No se han incluido aquí los contratos con cargo al *European Development Fund (EDF) implemented directly by the Commission*, que es otra de las fuentes disponibles para simplificar el análisis.

²⁶ Para compromisos por encima de 15.000 euros.

buena parte de los casos, aparece, además del nombre, la cantidad recibida por el beneficiario, aunque este no es el caso general, cuando asociado a un compromiso único existen múltiples beneficiarios. En ese caso, la información que se obtiene es la cuantía total del contrato, pero no desglosada por empresa.

Para el año 2016, y aplicando los anteriores criterios a las herramientas de búsqueda, se obtienen un total de 33.233 beneficiarios en un total de 15.390 compromisos presupuestarios con un valor acumulado de 3.118.183.551 de euros, lo que indica la importancia de los consorcios de múltiples agentes en la contratación con la Comisión. Por otro lado, se dispone de información individualizada cuando el contratista es único, pero no siempre cuando hay múltiples beneficiarios de un contrato. De ahí que de los 3.116 millones de euros aparezcan desglosados por cantidad un total de 26.304 beneficiarios, esto es, un 80 por 100 del total de 33.233. A nivel de presupuesto, de forma similar, se conoce de forma individualizada la asignación de 2.597 millones de euros²⁷ del total de 3.118 millones de euros.

Del resto se conoce la asignación total del compromiso y los participantes en el consorcio, pero no la asignación individual a cada uno de ellos. Comentar que el grado de detalle del año 2016 (83 por 100 en presupuesto) ha mejorado de forma muy sustancial respecto de años previos, cuando se situaba en el entorno del 22 por 100.

Participación española

La participación de entidades españolas a nivel de beneficiarios ha sido de 1.595 (el ▷

²⁷ Representa el 83 por 100 (2.597) del total de fondos comprometidos, de 3.118 millones de euros.

4,8 por 100 del total) en el año 2016. Esta cifra está en línea con la de otros Estados como Países Bajos y por debajo de otros como Italia, Reino Unido o Francia.

La evolución de la participación española en los últimos años ha sido positiva en términos de número de beneficiarios y refleja una mayor presencia de las empresas españolas en este mercado.

TABLA 2
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE BENEFICIARIOS ESPAÑOLES EN CONTRATOS EN LA CE

Año	N.º de beneficiarios		% sobre total
	España	Total	
2014	1.007	26.787	3,8
2015	1.494	35.298	4,2
2016	1.595	33.233	4,8

Fuente: FTS.

Los datos de los principales países muestran el importante peso de Bélgica y Luxemburgo, el primero con más del tercio de los compromisos totales en euros como resultado del efecto

sede de ambos y el hecho de que muchas empresas por razones de oportunidad licitan desde sus filiales establecidas en Bélgica y Luxemburgo. España ocuparía un octavo lugar en la lista de beneficiarios por valor contabilizado²⁸ y el séptimo por número de beneficiarios, si tenemos en cuenta únicamente los valores de los contratos que han sido asignados de forma individual.

Con los datos disponibles, públicamente no es posible precisar la evolución real en valor del periodo, pero todo conduce a pensar que ha sido también positiva²⁹. A nivel de valor, en 2016, solo se conoce el valor individualizado de 1.089 beneficiarios de un total de ▷

²⁸ Si se aplican ciertas estimaciones respecto al valor de los contratos no asignados individualmente, la posición de España en conjunto podría mejorar hasta situarse en sexta posición en valor.

²⁹ Los datos publicados hacen referencia a 3,6/6/76 millones de euros en 2014/15/16, respectivamente, pero esas cifras difieren en el número total de beneficiarios contabilizados cada año respecto a los totales; así, por ejemplo, en 2014 sólo se contabilizó individualmente 460 de los 1.007 beneficiarios, con lo que la cifra real será notablemente superior a los 3,6 millones de euros que salen de esa primera aproximación. En el año 2016, por ejemplo, se contabilizaron individualmente 1.089 beneficiarios de un total de 1.595, mejorando muy sustancialmente la contabilización.

TABLA 3
PARTICIPACIÓN POR PAÍSES EN LA CONTRATACIÓN DE LA CE, AÑO 2016

País	N.º de contratos en los que hay participación de empresa del país	N.º de beneficiarios del país		N.º de beneficiarios con desglose monetario individualizado	Total acumulado de datos presupuestarios individualizados por participante	% total individualizado / total individualizado
		Valor absoluto	% respecto del total			
Bélgica	7.166	9.653	29,0	7.178	1.135.512.935	43,7
Alemania	1.286	2.444	7,0	2.298	289.911.980	11,2
Luxemburgo	3.828	4.208	13,0	2.659	285.963.428	11,0
Francia	1.318	1.909	6,0	1.553	175.437.350	6,8
Reino Unido	1.187	2.015	6,0	1.863	149.467.210	5,8
Italia	1.334	2.060	6,0	1.891	95.450.438	3,7
Países Bajos	1.041	1.408	4,2	1.276	94.955.854	3,7
España	1.030	1.595	4,8	1.089	75.860.769	2,9
Resto	5.371	7.941	24,0	6.497	294.307.680	11,3
Total	15390*	33.233	100,0	26.304	2.596.867.644	100,0

*No se han tomado los duplicados; es la cifra real.
Fuente: FTS.

1.595, que acumulan un total de 75.860.769 de euros³⁰, que viene a darnos una cifra del 2,9 por 100 de participación de España³¹ a nivel de volumen y con una participación del 4,8 por 100 a nivel de número de beneficiarios respecto del total.

No obstante, los datos disponibles tampoco permiten una comparación homogénea a nivel de valor con el resto de los países, ya que la proporción de beneficiarios con presupuesto asignado frente al total de beneficiarios es diferente para cada país.

Si se realiza la aproximación de dividir los contratos no asignados individualmente de forma idéntica entre todos los miembros del contrato, llegamos a un valor aproximado de 22 millones de euros adicionales, que sumados a los 76 ya asignados nos da una cifra en el entorno de los 98 millones de euros y un 3,1 por 100 de participación³².

Un análisis más cercano de las entidades españolas que han participado nos revela un total de 600 entidades³³ diferentes en el año 2016, que están detrás de los 1.595 beneficiarios, lo que nos daría una media de 2,65 beneficiarios por entidad, esto es, cada entidad beneficiaria habría participado en 2,65 contratos en 2016 de media. La realidad es que 448 entidades fueron beneficiarias una única vez, de forma que los 1.147 beneficiarios restantes se concentraron en 152 entidades.

³⁰ Los contratos con cargo al European Development Fund (EDF) *implemented directly by the Commission* no se han incluido en este análisis. En el año 2016 la cuantía contratada fue de 154 millones de euros en 756 compromisos. De estos, 50 fueron para entidades españolas, con una cuantía estimada de 8.630.224 de euros (fuente: FTS).

³¹ El 2,9 por 100 es el cociente entre lo asignado individualmente a entidades españolas frente al total asignado individualmente.

³² No obstante, esto no deja de ser una aproximación no necesariamente precisa, ya que los miembros de un contrato pueden recibir proporciones muy diferentes del valor del contrato y, por otro lado, esta aproximación no es aplicable a partes de contratos en los que existen cantidades que no siempre han sido desglosadas. Véase a este respecto también lo comentado en nota a pie de página n.º 35.

³³ La entidad dominante es la empresa, aunque existen muchos otros tipos, como las ONG, las universidades, etcétera.

Del total de 600 entidades, 363 (el 60 por 100) no había sido beneficiaria ni en 2014 ni en 2015, pudiendo considerarse como nuevas o relativamente nuevas, aunque podrían haber sido beneficiarias en algún periodo anterior. De las 363, 315 obtuvieron en este año un único contrato.

Del resto, 94 (un 16 por 100 del total de 600) habrían participado en 2014 y 2015, con lo que podemos considerarlas como ya introducidas en el mercado. Las 30 primeras de este grupo, que incluyen entidades con una trayectoria de varios años de trabajo en las instituciones, representan el 50 por 100 de los beneficiarios del total del periodo 2014-2016, lo que nos da idea de la importancia de la acumulación de experiencia y de creación de una posición de referencia en este mercado.

De las restantes 143, 128 participaron en 2015 y 2016, y 15 en los años 2014 y 2016.

En el periodo 2014-2016 habrían participado 1.027 entidades físicas/jurídicas españolas en un total de 4.096 beneficiarios.

Análisis por departamentos

Respecto a los Departamentos de Contratación, y en relación al periodo 2014-2016, FTS da información sobre 55 direcciones generales/agencias/servicios, etcétera.

Las diez primeras entidades, que son las que se indican en la Tabla 4, acumulan el 50 y el 60 por 100 del total de contratos y del valor contratado en promedio, destacando en estas Cooperación al Desarrollo³⁴, las Oficinas de Infraestructura y Logística en Bruselas y Luxemburgo, Informática e Innovación.

Respecto a los programas de contratación, y en el mismo periodo 2014-2016, FTS da ▷

³⁴ Buena parte de las actividades de Cooperación al Desarrollo son contratadas por Administraciones del país receptor o por terceros (ejemplo: Agencias de Desarrollo), y por eso no aparecen reflejados en estas cifras.

LICITACIONES DIRECTAS DE LAS INSTITUCIONES DE LA UNIÓN EUROPEA Y LA OTAN

TABLA 4
COMPROMISOS Y VOLUMEN DE CONTRATOS POR DEPARTAMENTOS, PROMEDIO DE PERIODO 2014-2016

Departamento	Nº compromisos	Promedio anual (euros)
Directorate-General for International Cooperation and Development	1.042	376.023.019
Office for Infrastructure and Logistics in Brussels	168	330.834.951
Directorate-General for Neighbourhood and Enlargement Negotiations	500	222.007.824
Joint Research Centre	2.472	217.479.568
Directorate-General for Informatics	1.837	196.382.290
Directorate-General for Research and Innovation	541	189.374.524
Directorate-General for Taxation and Customs Union	185	95.896.279
Directorate-General for Communication	860	95.678.429
Service for Foreign Policy Instruments	146	94.724.856
Office for Infrastructure and Logistics in Luxembourg	234	81.069.398

Fuente: FTS.

TABLA 5
COMPROMISOS Y VOLUMEN DE CONTRATOS POR PROGRAMA, PROMEDIO DE PERIODO 2014-2016

Programa	Nº compromisos	Promedio anual (euros)
26 Commission's administration	1.858	562.746.712
Development Cooperation Instrument	637	201.972.134
08 Research and innovation	400	191.293.896
XX Administrative expenditure allocated to policy areas	953	137.665.476
10 Direct research	1.244	125.779.026
European Neighbourhood and Partnership Instrument	284	118.671.530
The Framework Programme for Research and Innovation (Horizon 2020)	1.100	110.201.936
Instrument for Pre-Accession Assistance	224	97.433.240
16 Communication	862	86.004.548
European Neighbourhood Instrument (ENI)	166	66.157.371

Fuente: FTS.

información sobre 137 diferentes programas; los 10 primeros acumulan a su vez el 50 por 100 de los contratos y de los fondos, existiendo como es lógico una conexión entre los departamentos que generan gasto y los programas asociados a ellos, salvo en el caso de Informática, que por su carácter horizontal es muy posible que esté repartida entre todos los programas.

Las entidades españolas durante el año 2016 participaron en los contratos que se muestran en la Tabla 6, donde se indican los diez principales departamentos por número de contratos.

Si al análisis anterior le añadimos los datos procedentes del presupuesto del Fondo Europeo de Desarrollo implementado por la Comisión también con fuente en el FTS, para el año 2016 sumaríamos un total de 50 adjudicatarios con un total de 8,6 millones de euros asignados individualmente y otros 7,7 millones de euros no asignados individualmente, pero con un único receptor de fondos español en el contrato³⁵. ▷

³⁵ De realizarse la suma de las contrataciones realizadas con cargo a los presupuestos implementados por la Comisión y agencias que aparecen en FTS, junto a la aproximación de repartir lo no asignado individualmente entre los miembros que aparecen en el contrato, para el año 2016 nos aparecería Bélgica como el principal receptor de fondos comprometidos; con el 38 por 100, Alemania y Luxemburgo, en el entorno del 10 por 100; Francia,

TABLA 6
RESULTADOS EN FORMA DE CONTRATOS DE ENTIDADES
ESPAÑOLAS POR DEPARTAMENTOS, 2016

Departamento	N.º contratos
Directorate-General for Informatics	319
Joint Research Centre	112
Directorate-General for International Cooperation and Development	62
Directorate-General for Research and Innovation	60
Directorate-General for Neighbourhood and Enlargement Negotiations	55
Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion	46
Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs	45
Executive Agency for Competitiveness and Innovation	35
Directorate-General for Communication	31
Directorate-General for Communication Networks, Content and Technology	28

Fuente: FTS.

2.4.2. El Parlamento Europeo

El Parlamento Europeo (PE) es otra importante fuente de contratación³⁶. En su página web se detallan resultados de los dos últimos años, reflejando para los años 2015 y 2016 unas cifras de 999 y 692 millones de euros, respectivamente³⁷.

En el año 2015 se contabilizaron un total de 16 contratos marco, realizados con entidades españolas, por una cuantía total de 2,5 millones de euros, de los que la mitad aproximadamente correspondían a contratos de equipamiento en tecnologías de la información. También durante 2015 se contabilizaron 13 contratos, resultado

en el 6,5 por 100; Gran Bretaña, en el 5,5 por 100, seguido por España, Italia y Países Bajos, todos ellos en el entorno de 3,5 por 100 a nivel de fondos. Estas aproximaciones son estimaciones basadas en la información disponible, que, aunque está mejorando año tras año, todavía es incompleta y o imprecisa en algunos casos. El FTS, por ejemplo, señala claramente que «no information on public procurement contracts lower than EUR 15 000 will be published», aunque sí que existe información sobre ciertos compromisos por debajo de esta cantidad. De esta forma, la asignación de fondos a partir de los datos volcados del FTS que no han sido asignados por ellos no deja de ser una aproximación que puede desviarse de la realidad.

³⁶ <http://www.europarl.europa.eu/contracts-and-grants/es/20150201/PVL00099/Contratos-adjudicados>

³⁷ La cifra de contratos fue de 727 y 697 en 2015 y 2016, respectivamente.

del resto de procedimientos por valor de 6,2 millones de euros.

En el año 2016 se registraron 13 contratos con entidades españolas por valor de 2 millones de euros, dentro de la modalidad de contratos marco, y 8 contratos en el resto de modalidades por valor superior a 6 millones de euros.

2.4.3. El Consejo Europeo

Destacan en esta institución los contratos marco (291 en 2016³⁸, por valor de 64 millones de euros), pudiendo ser los contratos a su vez con otras instituciones en las que el Consejo no actúa como líder.

En su web se publican oportunidades de contratación por debajo de 135.000 euros, siendo los de cuantía superior los publicados en TED.

2.4.4. El Tribunal de Justicia Europeo

El Tribunal de Justicia muestra una evolución ascendente en el número de contratos y volumen de contratación³⁹, en el que domina cada vez más la contratación de servicios (2/3 del total en 2016) con una evolución en alza, que compensa la caída en suministros (1/3 del total) y de obras que prácticamente han desaparecido en los últimos años (Tabla 7).

3. La contratación en los organismos de la OTAN

3.1. Introducción

La Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) es una organización internacional ▷

³⁸ <http://www.consilium.europa.eu/en/general-secretariat/public-procurement/>

³⁹ https://curia.europa.eu/jcms/jcms/Jo2_7009/

TABLA 7
NÚMERO DE CONTRATOS Y VALOR TOTAL EN EL TRIBUNAL DE JUSTICIA EUROPEO

Total	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
N.º contratos	19	44	43	47	50	53	52	52	103	120
Valor (millones euros)	13,0	17,7	16,4	16,7	18,1	21,0	20,4	19,9	22,2	32,8

Fuente: website Tribunal de Justicia.

intergubernamental compuesta, hoy en día, por 29 países de Europa y Norteamérica, cuya finalidad es la defensa colectiva de los mismos. Su sede principal se encuentra en Bruselas.

De acuerdo con el preámbulo del tratado constitutivo, los objetivos son la salvaguardia de la libertad, la promoción de la estabilidad y bienestar en el área noratlántica, la defensa colectiva y la preservación de la paz y la seguridad.

La OTAN es un foro de consulta en temas de seguridad de interés común donde las decisiones conjuntas se toman por consenso y donde no existen sistemas de ponderación de peso o de mayorías cualificadas, siendo todos los votos iguales.

España se incorporó a la OTAN en el año 1982 y es el 7.º contribuyente financiero de la OTAN (en torno a un 5,5 por 100 de su presupuesto) y participa en todas las discusiones estratégicas y de orientación de inversiones.

3.2. Características principales de la financiación de la OTAN

Como normal general, sólo empresas de la nación miembro pueden participar en las licitaciones de los contratos financiados por la financiación común.

La OTAN se financia mediante aportaciones de sus Estados miembros. En función del tipo de acciones, éstas se financian de modo diferente.

Cuando éstas son comunes, los 29 miembros contribuyen de acuerdo con una fórmula de costo compartido acordada, basada en el Ingreso Nacional Bruto (GNI), siendo la participación española del 5,78 por 100 (5,55 por 100 a partir de 2018).

Dentro de la financiación común de la OTAN se encuentran los presupuestos civil y militar y el programa de inversiones de seguridad de la OTAN (conocido como NSIP, en sus siglas en inglés, Nato Security Investment Programme).

El presupuesto civil tiene una cuantía en el entorno de 200 millones de euros al año, que incluye los gastos de gobernanza y regulación, además de los de funcionamiento, instalaciones y seguridad de la sede de la OTAN.

El presupuesto militar, de una cuantía cercana a 1.300 millones de euros, incluye las partes financiadas con fondos comunes de las operaciones y misiones de la Alianza, la fuerza de control y alerta temprana de la OTAN, los costes del personal militar internacional y de los centros de la estructura de mando. Este presupuesto comprende más de 35 presupuestos específicos separados.

El Programa NSIP presenta en 2017 un techo presupuestario de 655 millones de euros, y con él se financian inversiones en infraestructuras y sistemas de mando y control, etcétera, más allá de los límites que razonablemente se espera sean aportados por los recursos nacionales de cada país miembro. Por ejemplo, se financian sistemas de comunicación e información de defensa aérea, infraestructuras ▷

de los cuarteles generales militares y para las operaciones desplegadas, aeródromos críticos, sistemas de combustible e instalaciones portuarias necesarias para apoyar a las fuerzas desplegadas, etcétera.

Otra modalidad es la financiación conjunta de determinadas acciones por un subgrupo de países que acuerdan los requisitos, las prioridades y los arreglos de financiación. En este caso, la OTAN proporciona supervisión política y financiera.

Por otro lado están las contribuciones indirectas (o nacionales), que en volumen son las más importantes, y que resultan cuando, por ejemplo, un miembro ofrece equipo o tropas a una operación militar asumiendo los costes de la decisión de hacerlo.

3.3. *Tipos de procedimientos de contratación*

Los órganos de contratación de las distintas agencias y del resto de la estructura de la OTAN actúan con independencia entre ellos, cada uno como un centro de contratación propio. No obstante, son aplicables a todos ellos los principios fundamentales de la contratación pública, tales como la igualdad de oportunidades, la transparencia, la libertad de acceso, la rendición de cuentas y la cooperación empresarial, entre otros.

En función del tipo de bienes o servicios, de su urgencia, de quien sea el encargado de su licitación y de su fuente de financiación, se aplicarán las normas y métodos de contratación específicos de un contrato y determinarán un mayor o menor grado de posible competencia en la contratación.

Entre los procedimientos de contratación destaca como modelo de base el International

Competitive Bidding (ICB). En este procedimiento se adjudica el contrato a aquella empresa que, cumpliendo las normas administrativas y técnicas establecidas, haya ofertado el precio más bajo.

Entre los requisitos que se solicitan a las empresas para participar en cualquier licitación OTAN están el de pertenecer a un país miembro de la OTAN y el de estar certificado para licitar. En este aspecto, la entidad contratante por parte de la OTAN deberá aceptar como potenciales empresas ofertantes a aquellas que sean declaradas como elegibles por sus respectivos países; es lo que se conoce como Declaración de Elegibilidad (DoE). Cada DoE es específica para cada licitación, y en España se realiza a través de la Sede Electrónica del Ministerio de Defensa⁴⁰, siendo para ello un prerequisite estar registrada y con certificado en vigor en el Registro de Empresas de la Dirección General de Armamento y Material (DGAM)⁴¹.

Por otro lado, en múltiples contratos también se solicita la habilitación de seguridad de la empresa o de su personal con la acreditación NATO Facility Security Clearance Certificate (NSFCC). Los requisitos para esta habilitación se gestionan a través de la sección de Seguridad Industrial del Ministerio de Defensa⁴².

Otro procedimiento muy utilizado es el conocido como National Competitive Bidding (NCB), procedimiento que suele aplicarse en contratos de obra civil y en otros de menor cuantía, que tengan cierta urgencia, requieran experiencia nacional o sea improbable que atraigan el interés de licitadores de otros países más allá de ▷

⁴⁰ <https://sede.defensa.gob.es/acceda/procedimientos>
<http://sede.defensa.gob.es/acceda/prehome.html>

⁴¹ registroempresas@oc.mde.es

⁴² http://www.defensa.gob.es/ministerio/organigrama/sedef/dgam/sdginspeccion/seguridad_industrial@oc.mde.es

la nación anfitriona⁴³. El proceso de licitación se realiza acorde a las normas nacionales.

Otro procedimiento muy relevante, en especial en la NCIA (NATO Communications and Information Agency), es el que se conoce como Sole Source, que, como su nombre indica, se trata de un procedimiento de oferta y adjudicación a un único proveedor que se aplica a solicitud de la nación anfitriona, cuando lo aconsejan causas ciertas y de conveniencia operativa, de compatibilidad o de limitación del mercado.

Otro procedimiento también usado por la NCIA, aunque de menor importancia, es el conocido como Basic Ordering Agreement (BOA), que se utiliza cuando se prevé se van a realizar un número relevante de contratos por separado de un mismo concepto, con el fin de evitar negociaciones innecesarias. El primer paso del BOA es un contrato marco con un proveedor potencial para determinados bienes y servicios, en el que se disponen las condiciones básicas del acuerdo para compras futuras, seguido por una segunda fase en la que se dan las órdenes de compra particulares (*Purchase Order*).

Finalmente, está el procedimiento conocido como Limited Competition, en el que sólo un determinado grupo de suministradores puede participar (por ejemplo, los suministradores certificados por la OTAN para un equipamiento concreto).

Por último, subrayar que, como se ha indicado, el procedimiento de contratación a utilizar por defecto es el ICB y la aplicación de cualquier otro se considera una excepcionalidad y

requiere la aprobación específica de las naciones, para cada caso.

3.4. **Procesos de contratación OTAN**

Las organizaciones que componen la OTAN contratan anualmente por valor superior a 3.000 millones de euros. Su volumen de contratación puede ser muy superior a la acumulación de los presupuestos del año, una vez excluidos, entre otros, los costes de personal, dado que alguna de sus agencias actúa como central de compras para las necesidades no sólo de la OTAN, sino también de sus países miembros de forma individual o conjunta.

Este volumen de contratación se concentra en dos agencias de la OTAN: la NATO Support and Procurement Agency (NSPA) y la NATO Communications and Information Agency (NCIA).

3.4.1. *NSPA*

La NSPA es la principal agencia de la OTAN para el apoyo a operaciones y suministro de armamento, piezas de recambio, logística, alimentación, etcétera⁴⁴. La NSPA está orientada a las compras para el área operativa (por ejemplo, las misiones y operaciones) y la NCIA se orienta a la adquisición de infraestructura tecnológica (por ejemplo: mando, control, comunicaciones, inteligencia, vigilancia, reconocimiento⁴⁵).

Además de actuar como agencia de compras de la OTAN para sus operaciones, también actúa como central de compras para sus países miembros que de esta forma pueden ▷

⁴³ Se define nación anfitriona como «un país o agencia OTAN que es responsable de la implementación de un contrato NSIP». En el caso de que los países aliados ejerzan como nación anfitriona de obras civiles en sus territorios, se denominan «Territorial Host Nations». Incluso cuando se asigna una Territorial Host Nation, la política de la OTAN declara que hay que utilizar el procedimiento International Competitive Bidding, salvo que la nación anfitriona presente un caso convincente para no hacerlo.

⁴⁴ <http://www.nspa.nato.int/en/index.htm>

⁴⁵ Conocido como C4ISR.

TABLA 8
VOLUMEN DE CONTRATACIÓN NSPA

Año	Compromisos totales* (millones de euros)	N.º de contratos
2012	2.578	n.d
2013	2.628	n.d
2014	2.585	n.d
2015	3.388	n.d
2016	3.658	34.000

Fuente: NSPA Annual Report.

TABLA 9
ADJUDICACIONES DE CONTRATOS POR VALOR SUPERIOR A 80.000 EUROS

Año	Volumen de órdenes de compra (PO) (millones de euros)	N.º de contratos
2012	401	665
2013	317	382
2014	415	497
2015	516	526
2016	828	410

Fuente: NSPA website.

TABLA 10
VALORES ACUMULADOS 2011-2015 EN CONTRATOS POR ENCIMA DE 80.000 EUROS

País	Valor acumulado (euros)	% total valor	N.º de contratos	% total contratos
EEUU	367.735.015	17	524	18
Francia	351.569.760	16	455	16
Reino Unido	295.526.422	14	263	9
Alemania	258.711.449	12	408	14
Turquía	188.745.206	9	220	8
Italia	177.019.916	8	198	7
España	100.026.986	5	189	6
Noruega	61.122.171	3	67	2
República Checa	48.123.878	2	34	1
Canadá	37.322.348	2	42	1
Otros	270.053.556	13	512	18
Total general	2.155.956.707	100	2.912	100

Fuente: NSPA website.

aprovechar las economías de escala de compras agrupadas del mismo suministro para distintos países.

La NSPA contrata anualmente con las más de 10.000 empresas registradas en su base de datos en el entorno de 3.000 millones de euros repartidos en unos 30.000 contratos⁴⁶. La mayor parte de los contratos son de mediana y pequeña cuantía.

En su página web se publica información sobre los adjudicatarios a partir de 80.000

euros, lo que significa en los últimos cinco años una media de 500 órdenes de compra con un volumen anual medio de 500 millones de euros.

La NSPA realiza gran número de sus procedimientos de compra a través de su servicio de Electronic Bidding⁴⁷, que requiere como uno de los pasos previos el registro en su Source File⁴⁸. ▷

⁴⁷ <http://www.nspa.nato.int/en/organization/procurement/procurement.htm>

⁴⁸ <http://www.nspa.nato.int/en/organization/procurement/supplier.htm>

⁴⁶ Estimación a partir del 2016 NSPA Annual Report.

La NSPA publicó, entre los años 2014 y 2016, un total de 361 contratos con valor unitario superior a los 800.000 euros, al que se presentaron un total de 1.501 ofertas, resultando un promedio de 4 ofertas por contrato.

A partir de los datos publicados en la web de la NSPA, que da detalles de los contratos con un volumen superior a los 80.000 euros, equivalente al 15 por 100 del total del valor de la contratación efectuada entre los años 2011 y 2015, podemos tener una idea de la participación de los diferentes países en los contratos más grandes, aunque, como ya se ha comentado, esto sólo es un reflejo de una pequeña parte del total de la contratación realizada.

3.4.2. NCIA

La NCIA es la Agencia de Información y Comunicaciones de la OTAN. Esta agencia licita contratos relacionados con informática, ciberdefensa, telefonía y proyectos del ámbito de C4ISR⁴⁹.

En el año 2016 se publicaron en la web 286 licitaciones por encima de 100.000 euros, con un valor total de 371 millones de euros. Si las desglosamos por tipos, el 50 por 100 de las licitaciones publicadas eran contratos Sole Source; cerca del 30 por 100, contratos ICB; el 7 por 100 son procedimiento BOA y el 3 por 100 Limited Competition.

Con los datos publicados en el momento de realizar este análisis, se puede decir que, de media, la NCIA licita anualmente, en contratos por encima de 100.000 euros, unos 300 contratos con un valor acumulado de 320 millones de euros. Hay que tener en cuenta, no obstante,

que por razones de confidencialidad y otras causas puede haber contratos por encima de esta cuantía que no se publican en la página web.

TABLA 11
ADJUDICACIONES DE CONTRATOS POR VALOR SUPERIOR A 100.000 EUROS

Año	N.º contratos	Valor en euros
2014*	132	126.886.300
2015	404	442.585.658
2016	286	371.475.523
2017**	161	134.895.417
Total periodo	983	1.075.842.898

* Periodo marzo/diciembre.
** Primer semestre del año.
Fuente: NCIA website.

En cuanto a la participación de países, es destacable la posición de Francia, EEUU, Bélgica y Reino Unido, que han tenido una participación activa en la agencia desde sus inicios, estando España en séptima posición por valor de contratos⁵⁰.

Es importante notar que en la OTAN⁵¹ no se desglosa el valor del contrato entre todos sus participantes, asignando el total al que actúa de líder coordinador del mismo. De esta forma, no se deja constancia, a nivel de las publicaciones de adjudicaciones, de la participación de subcontratistas en los contratos.

En la Tabla 13 se acumulan los resultados disponibles desde el año 2015 por tipo de procedimiento utilizado⁵², donde de nuevo se puede observar la dominancia de contratación vía el procedimiento Sole Source seguido por el procedimiento más general, el ICB. ▷

⁴⁹ Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance.

⁵⁰ En esta tabla se tuvo que ajustar el valor de la participación española con un contrato que, apareciendo publicada nota de prensa en la web de la NCIA sobre su adjudicación, no aparecía en los listados periódicos de contratos adjudicados.

⁵¹ A diferencia, por ejemplo, de la Agencia Europea del Espacio (ESA en inglés), que sí que hace desglose hasta por subcontratista.

⁵² En el año 2014 esta información no está disponible.

TABLA 12

ANÁLISIS POR PAÍSES DE LA EMPRESA ADJUDICATARIA PRINCIPAL EN CONTRATOS POR VALOR SUPERIOR A 100.000 EUROS

Países	2014-2017				Valor medio por contrato (euros)
	Contratos		Valor acumulado		
	Número	Porcentaje	En euros	En porcentaje	
Francia	104	11,0	420.916.213	38,0	4.047.271
EEUU	194	20,0	204.860.691	19,0	1.055.983
Bélgica	209	21,0	129.466.015	12,0	619.455
Reino Unido	106	11,0	112.429.653	10,0	1.060.657
Noruega	88	9,0	60.561.220	6,0	688.196
Holanda	120	12,0	54.085.895	5,0	450.716
España	12	1,2	24.622.228	2,2	2.051.852
Italia	41	4,0	19.871.017	1,8	484.659
Alemania	35	4,0	17.644.198	1,6	504.120
República Checa	1	0,1	15.809.765	1,4	15.809.765
Afganistán	8	1,0	14.249.995	1,3	1.781.249
Turquía	20	2,0	6.208.502	0,6	310.425
Luxemburgo	15	2,0	4.148.659	0,4	276.577
Irlanda	4	0,4	3.814.363	0,3	953.591
Rumanía	3	0,3	2.977.838	0,3	992.613
Canadá	4	0,4	1.549.350	0,1	387.337
Bulgaria	6	1,0	1.329.258	0,0	221.543
Suecia	3	0,0	1.306.890	0,0	435.630
Polonia	5	1,0	943.949	0,0	188.790
Dinamarca	1	0,0	379.233	0,0	379.233
Finlandia	2	0,0	291.518	0,0	145.759
Grecia	1	0,0	161.000	0,0	161.000
Hungría	1	0,0	110.179	0,0	110.179
Estonia	1	0,0	105.270	0,0	105.270

Periodo de análisis desde marzo de 2014 hasta junio de 2017.

Fuente: NCIA website ajustado por un contrato de 2015.

TABLA 13

PROCEDIMIENTOS DE ADJUDICACIÓN EN CONTRATOS POR VALOR SUPERIOR A 100.000 EUROS

Procedimiento	2015-2017				Valor medio (euros)
	Contratos		Valor		
	Número	Porcentaje	En euros	En porcentaje	
Sole Source	449	53	599.088.556	63	1.334.273
ICB	205	24	214.119.084	23	1.044.483
(Sin definir)	58	7	67.506.777	7	1.163.910
BOA	64	8	42.521.157	4	664.393
Competición Limitada	51	6	13.425.475	1	263.245
Otros	24	3	12.295.548	1	512.315
Total general	851	100	948.956.598	100	1.115.108

Fuente: NCIA website.

3.4.3. *Allied Command Operations (ACO)*

Otro centro relevante de contratación es el Mando Aliado de Operaciones⁵³, que tiene su sede principal en Mons, Bélgica, además de otras dos sedes operacionales en Brunssum (Países Bajos) y Nápoles (Italia).

Según los últimos datos disponibles, ACO publicó en 2014 veintitrés licitaciones con un valor aproximado de 22 millones de euros. Las licitaciones están principalmente financiadas por el presupuesto militar, siendo muchas de ellas para mantenimiento de los edificios: jardinería y limpieza. En todo caso, cada sede publica sus propias oportunidades de negocio dentro de los subapartados de la página web en *Business with ACO*⁵⁴. Las empresas interesadas en ser candidatas para dichas licitaciones están invitadas a completar y presentar el formulario de registro para licitadores (*Vendor Registration Form*).

3.4.4. *NATO Headquarters*

El NATO Headquarters es la sede del cuartel general de la OTAN⁵⁵. Se trata del centro político-administrativo de la Alianza y sede permanente del Consejo del Atlántico Norte. Cuenta con 2.000 miembros de delegaciones nacionales, 1.000 civiles y 500 militares. Anualmente publica entre 30 y 40 licitaciones, habiendo previsto 35 para el año 2017. La mayoría de las licitaciones está relacionada con actividades diarias (TIC, obras, gestión y mantenimiento de edificios, servicios de consultoría, etcétera).

Es importante señalar que existen más centros de contratación de la OTAN, que por espacio

no vamos a tratar aquí pero que son accesibles partiendo de la web general de OTAN⁵⁶.

3.5. *Las empresas españolas y la OTAN*

El organismo español que notifica a la industria nacional la intención de publicar la licitación de contratos asociados a los contratos OTAN en infraestructura⁵⁷ es la Subdirección General de Inspección, Regulación y Estrategia Industrial de Defensa (SDG INREID) de la DGAM⁵⁸.

Corresponde a la DGAM la misión de impulsar el apoyo institucional a la internacionalización de la industria española de defensa. Se trata de la ventanilla única industrial a través de la cual las empresas pueden recibir información y apoyo.

La DGAM actúa como punto de contacto que facilita asesoramiento y enlace entre las empresas y los representantes españoles en la OTAN, además de servir de enlace con otros organismos del Ministerio de Defensa con responsabilidades en el ámbito OTAN. Además emite información de las oportunidades de negocio OTAN de su competencia y es, como ya hemos mencionado anteriormente, el emisor de la «Declaración de Elegibilidad» para un contrato determinado.

4. Conclusiones

En el análisis realizado se ha mostrado de una forma simplificada una panorámica de las contrataciones por parte de las principales instituciones internacionales, UE y OTAN, ▷

⁵³ <http://www.shape.nato.int/>

⁵⁴ <http://www.aco.nato.int/financeandacquisition.aspx>

⁵⁵ http://www.nato.int/cps/en/natohq/topics_49284.htm

⁵⁶ <http://www.nato.int/cps/en/natohq/62249.htm>

⁵⁷ En terminología OTAN, el concepto infraestructura comprende todos los edificios e instalaciones necesarias para apoyar fuerzas militares, así como los equipos y sistemas necesarios para el desarrollo de planes operativos, que permitan a los mandos y fuerzas actuar con eficacia y eficiencia. Orden Ministerial 115/2007.

⁵⁸ <https://sede.defensa.gob.es/acceda/procedimientos>

instaladas en Bélgica y Luxemburgo. El periodo de estudio se ha centrado en los últimos años (a partir de 2014) y se han utilizado los datos disponibles en las webs de las instituciones en las que, en general, se publican los resultados únicamente a partir de ciertos umbrales, siendo los de la UE significativamente inferiores que los de la OTAN.

La UE es una organización amplia y con múltiples facetas. Recordemos los 33.233 beneficiarios de contratos en 2016 en campos de una gran diversidad. En general, la competencia es alta, dado que muchas entidades tienen una larga presencia en el mercado, lo que hace que ya estén contrastadas y tengan referencias. Por ello, las entidades que participan, esencialmente las que empiezan, deben focalizar su interés en aquellos campos en los que tengan un alto nivel de competitividad.

Cada entidad contratante de la UE tiene sus objetivos particulares, por lo que, aunque el marco general es común, cada participación debe contemplarse como una actividad singular e independiente de previas experiencias de la empresa y seguir de forma estricta los procedimientos y lo establecido en los pliegos de contratación.

La OTAN es una organización internacional que funciona como una Administración Pública, por lo que también es necesario ceñirse estrictamente a lo establecido en los pliegos de condiciones. Por otro lado, por la naturaleza de lo contratado, nos enfrentamos, simplificando, a dos tipologías absolutamente diferentes. La primera, aquella que se aplicaría a mercados muy competitivos, en la que, cumplidos los requisitos técnicos, el precio es la variable más

relevante. La segunda, la que afecta a bienes o servicios muy exclusivos. Es aquí donde tecnologías muy específicas o proveedores ya contrastados reducen el número de competidores posibles. Si bien el número puede ser bajo, la exigencia es muy alta, en tiempo y recursos invertidos, para poder seguir la gestación de los contratos desde sus inicios y el desarrollo de las capacidades necesarias.

Respecto a la participación de las entidades españolas, podemos decir que, aunque está mejorando, todavía no está al nivel de la participación de otros países de nuestro entorno.

Entre las posibles razones de este desnivel está la ventaja inicial de las entidades de países que llevan trabajando muchos años con las instituciones, por llevar más tiempo en el mercado, frente al relativamente reciente, hablando en términos de décadas, proceso de impulso de presencia y compromiso en la participación en estos procesos de contratación de entidades españolas.

La existencia de ejemplos recientes de exitoso desarrollo de negocio en las instituciones por parte de entidades españolas es una muestra de que es posible labrarse un camino en las instituciones. No obstante, ello implica necesariamente un fuerte grado de compromiso, de recursos, de tiempo y una estrategia adecuada que sea capaz de concentrar el esfuerzo de forma eficiente en aquellas áreas de mayor capacidad. Además, es necesario entender lo que es esencial para cada institución en cada contratación y, como siempre, la habilidad para conducir a buen puerto cada contrato en el competitivo y a la vez enriquecedor mundo de las instituciones internacionales.



*Sergio Vela Ortiz**

POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA DE LA ADMINISTRACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

Un caso de éxito

Este artículo pretende evaluar y constatar el éxito en una de las líneas de acción que la Administración comercial española introdujo en el primer Plan Integral de Desarrollo de Mercados (PIDM) para el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG): la apuesta por el desarrollo de las relaciones económico-comerciales con el Sultanato de Omán y la consiguiente apertura de una Oficina Económica y Comercial.

Para ello se presentará la metodología estratégica que permitió identificar las zonas de interés estratégico para las cuales España elaboró los PIDM, y se hará una referencia sintética a las actuaciones que la Administración comercial ha llevado a cabo en el Sultanato en desarrollo de esta estrategia, para finalmente analizar la evolución económica y comercial entre ambos países. El lector podrá observar cómo los resultados parecen corroborar el acierto en la elección y el planteamiento.

Palabras clave: Administración comercial, política comercial, estrategia, PIDM, Omán, diversificación.
Clasificación JEL: F00, F10, F59, H00.

1. Introducción

Tal y como describieron Pérez Raposo y Cerno (2011), en aras de «lograr un eficiente rendimiento de los recursos destinados a la promoción exportadora, el sector público debe elegir unos mercados prioritarios sobre los que concentrar sus acciones, y, en este sentido, en 2004 España definió su propia metodología de selección de mercados

prioritarios en el seno de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITYC). A partir de la selección realizada, en diciembre de 2004, se pusieron en marcha los Planes Integrales de Desarrollo de Mercado (PIDM), firmados entre el MITYC y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), en los países denominados prioritarios. A diferencia de otras iniciativas de programas de acción comercial que surgieron en paralelo en países de la Unión Europea (UE), la metodología española ampliaba el campo de aplicación para la promoción tanto de exportaciones como de inversiones. De este ▷

*Subdirector Adjunto de la Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Dirección General de Política Comercial y Competitividad. Secretaría de Estado de Comercio.

Versión de septiembre de 2017.

modo, la puesta en marcha de este programa ha buscado impulsar las exportaciones y diversificar su patrón de comercio, así como potenciar la presencia de empresas españolas en los mercados con mayor potencial para ello».

En este artículo se pretende hacer repaso y evaluación de lo acontecido en torno a una de las acciones que emanaron de aquel planteamiento estratégico, la apuesta de la Administración comercial española por desarrollar las relaciones con un país como el del Sultanato de Omán, una de las líneas de actuación de uno de estos Planes Integrales de Desarrollo de Mercado, el del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), y entre cuyas medidas adoptadas conllevó la apertura de una Oficina Económica y Comercial en la ciudad de Mascate.

Para ello, en este artículo, primero se hará mención y se resumirá el análisis y la investigación que se llevó a cabo en el seno de la Administración comercial para determinar los países o áreas en los cuales se iba a enfocar/priorizar la acción comercial y de promoción de inversiones españolas. A continuación, y como resultado de aquella investigación, se hará referencia a la adopción del Plan Integral de Desarrollo de Mercado del CCG a finales de 2008 y a la apertura casi simultánea de la Oficina Económica y Comercial de España para Omán, para después pasar a sintetizar las acciones llevadas a cabo en ese país a resultas de este planteamiento estratégico.

Por último, en este artículo se hace una evaluación tanto de la evolución del país de Omán (buscando contrastar las previsiones iniciales resultantes del análisis de la Administración) como de la evolución de las relaciones comerciales y económicas bilaterales en comparación con el periodo previo.

2. La metodología de la Administración comercial española para la determinación de los mercados prioritarios

La Subdirección General de Análisis y Estrategia de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio hizo público en 2005¹ la metodología mencionada para la selección de mercados prioritarios, en la cual justificaba la necesidad de hacer un replanteamiento estratégico o al menos un análisis de posicionamiento de la especialización española ante los continuos cambios que se estaban experimentando en el panorama comercial internacional (aparición de nuevos competidores, apertura y liberalización de mercados, progreso en las comunicaciones y en los medios de transporte, etcétera). Así, la metodología que se proponía para identificar y clasificar a los mercados con potencial para la internacionalización de las empresas españolas se desarrolló a partir de un conjunto de indicadores cuantificables (relativos a la evolución de las exportaciones españolas y de la inversión española en el exterior, así como a la situación económica, política y de cualquier otro tipo que se considere relevante de los diferentes países en los que pueden actuar las empresas españolas), que permitían la comparación homogénea de un grupo extenso de países, para los cuales se construyeron además unos mapas de situación (de exportaciones e inversiones).

Como se avanzaba entonces, «la aplicación de aquella metodología presenta una serie de ventajas. En primer lugar, se basa en criterios cuantificables que permiten realizar ▷

¹ Subdirección General de Análisis y Estrategia (2005). «Metodología de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio para la selección de mercados prioritarios», publicado en el *Boletín Económico de ICE*, n.º 2.836.

comparaciones sobre una base homogénea. En segundo lugar, los resultados obtenidos pueden actualizarse de manera dinámica. Por último, permite la evaluación y control de los resultados obtenidos en el caso de que se apliquen planes específicos de internacionalización en determinados países».

El total de indicadores utilizados entonces fue de veinticinco, que se clasificaron en tres grandes grupos: atractivo mercado, fuerza competidora y posición inversora. El primer grupo, denominado atractivo mercado, incluyó todos aquellos indicadores relativos a características económicas y de cualquier otro tipo, que en principio señalan si un país es lo suficientemente atractivo para que las empresas foráneas dirijan hacia él sus exportaciones o sus inversiones en el exterior. En este grupo se incluyeron doce indicadores, repartidos a su vez en cinco subgrupos: tamaño de mercado, crecimiento de mercado, factores económicos, riesgos comerciales y políticos, y otros factores.

Al segundo grupo, fuerza competidora, pertenecieron los indicadores que reflejan la posición de las exportaciones españolas en el país, así como cualquier otra variable que podía mostrar una ventaja competitiva de las empresas españolas en ese mercado. Este grupo se componía de seis indicadores, divididos a su vez en cuatro subgrupos: posición española en el país, contribución del país a las exportaciones españolas, dinamismo exportador y otros factores.

En el tercer y último grupo, posición inversora, se incluyeron los indicadores que reflejaban la posición de las inversiones de las empresas españolas en el país y las posibles ventajas competitivas de España para las inversiones españolas en ese mercado. A este grupo pertenecieron seis indicadores, divididos en cuatro subgrupos: posición española en el país,

contribución del país a las inversiones exteriores españolas, dinamismo inversor y otros factores.

Como se ha señalado, a partir de estos indicadores se elaboraron unos mapas que permitieron diferenciar grupos de países y más específicamente aquellas áreas en las que teniendo un elevado atractivo de mercado la fuerza competidora española resultaba reducida o al menos tenía amplio margen de mejora.

3. Los PIDM: el PIDM del Golfo y la apertura de la Oficina Económica y Comercial de España en Omán

Como resultado de aquel ejercicio analítico, la Administración comercial española identificó los mercados de alto potencial para la internacionalización de la empresa española, y, como se ha adelantado, en colaboración con la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), se pusieron en marcha los Planes Integrales de Desarrollo de Mercado (PIDM), en un primer momento para nueve países: Estados Unidos, Brasil, México, Marruecos, Argelia, Rusia, China, India y Japón.

Estos planes de actuación, en consecuencia, tienen por objetivo fomentar la presencia de empresas españolas, consolidando la de las que ya están en estos mercados; coordinando los instrumentos de promoción tanto de la Administración comercial como de otras entidades, como la CEOE, y creando un marco de coordinación estable que permita focalizar las relaciones económicas y comerciales con las autoridades económicas de cada país. Cada plan incluye, además, una definición de los sectores objetivo del marco institucional bajo el cual se habrían de desarrollar las visitas institucionales, los diferentes acuerdos ▷

internacionales (convenios para evitar la doble imposición, convenios de protección recíproca de intereses, etcétera), así como de las acciones de promoción, información y formación dirigidas a las empresas españolas.

Ante la amplia aceptación y apoyo de este enfoque y planteamiento, se decidió en 2007 ampliar el número de países e incluir a Turquía y Corea del Sur, para los cuales se prepararon otros respectivos PIDM, y en 2008 se configuró el primer, y de momento único, PIDM definido, referido a un área aduanera que trasciende a un solo país, el del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), que engloba a Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos, Catar, Kuwait, Omán y Bahrein.

Este PIDM del CCG, que en su primera versión se articuló para el periodo 2009-2011, se marcaba como objetivos: (i) un crecimiento medio de las exportaciones a los países del Golfo entre 5 y 7 puntos superior al crecimiento de las exportaciones españolas totales, (ii) conseguir aumentar en más de 700 las empresas exportadoras a los países del Golfo, (iii) incrementar la cuota de mercado de nuestras exportaciones, (iv) participar en los más de dos billones de dólares en proyectos licitados, (v) aprovechar la coyuntura de gran liquidez y demanda de infraestructuras, (vi) fomentar los acuerdos y *joint-ventures* entre empresas de España y del CCG, (vii) estimular la implantación de empresas españolas en países de la zona aprovechando la liberalización y apertura, (viii) promover la imagen de España, (ix) dar a conocer a las empresas españolas la realidad del Golfo (sectores de mayor crecimiento, proyectos de interés, formas de implantación, instrumentos de apoyo públicos), y (x) animar a las empresas españolas a participar activamente en los proyectos en marcha en la zona y establecerse. Asimismo, dicho PIDM hace

ya una priorización de sectores tanto para el comercio de bienes (material y equipos eléctricos, equipamiento doméstico y de colectividades, maquinaria, componentes de automoción, materiales de construcción y agroalimentarios) como para el comercio de servicios (ingeniería, arquitectura, logística, franquicias, servicios financieros, tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC), y escuelas de negocios) y para licitaciones o inversiones (agua, redes eléctricas, energías renovables, ferrocarriles, aeropuertos, construcción y operadores hoteleros).

Enfocados en los objetivos citados, y teniendo en cuenta los sectores prioritarios mencionados, los PIDM (tanto de la versión inicial como de las que les siguieron) fueron articulando el refuerzo y énfasis de la zona en materia de apoyo institucional, medidas de acceso al mercado, de promoción e imagen, de apoyo financiero, de formación e información, y de atracción de inversiones en esta zona. La primera medida de refuerzo institucional que comprendía este PIDM hacía referencia a la apertura de una Oficina Económica y Comercial de España en Omán. Efectivamente, en septiembre de 2008 tenía lugar la toma de posesión del primer consejero económico y comercial de la Embajada de España en Omán.

4. La actuación de la Administración comercial española desde la aprobación del PIDM y el establecimiento de relaciones

No es tanto el objetivo de este apartado del artículo el de enumerar por separado y detalladamente todas las actuaciones llevadas a cabo desde 2008 por la Administración comercial española (ya que desbordaría los límites ▷

aprobados para este artículo y conllevaría una enumeración que complicaría su lectura), sino que lo que se pretende es dar fe de esa especial apuesta de la Administración comercial española por el fortalecimiento de las relaciones con este país en el marco del PIDM del Golfo aprobado en base al planteamiento estratégico descrito.

En consecuencia, se puede sintetizar señalando, en primer lugar, que, durante este periodo, se han producido en torno a veinte viajes y visitas bilaterales institucionales de altos cargos donde sin ninguna duda destaca el viaje oficial en abril de 2014 de SM el Rey Juan Carlos, acompañado de los ministros de Defensa, Fomento e Industria, Energía y Turismo; así como de los secretarios de Estado de Comercio y de Asuntos Exteriores y del secretario general de Infraestructuras. Asimismo, cabe destacar que los secretarios de Estado de Comercio en esta época han realizado cuatro visitas adicionales al país. Pero estas visitas y viajes han sido igualmente correspondidas, y de la veintena aducida algo menos de la mitad se corresponden con visitas de altos cargos omaníes a España, como la del exministro de Comercio e Industria en 2010, las dos visitas del ministro delegado de Defensa, la visita del ministro de Transportes y Comunicaciones en 2013 o la visita del Consejero Delegado del Fondo Soberano omaní en 2014.

Estas excelentes relaciones institucionales no sólo se han plasmado en visitas y viajes de altos cargos, sino que además han servido para ahondar en la colaboración entre ambos países (en julio de 2013 España y Omán firmaron un Memorando de Entendimiento cuyo objetivo es promover el desarrollo de las relaciones de amistad y de cooperación a través de unas consultas periódicas entre ambos países), para acordar un convenio que evite la

doble imposición (CDI firmado *ad referendum* en abril de 2014, en el marco de la visita oficial de SM el Rey), así como para la firma de tres Memoranda of Understanding (MoU) para cooperación en materia de transporte, de defensa y de turismo, respectivamente. Asimismo, estas reuniones propiciaron un viaje de la Oman Chamber of Commerce and Industry (OCCI) a España en diciembre de 2014, en el cual se firmó un convenio de colaboración con la Cámara de España, y en el marco de la visita del secretario de Estado de Comercio en abril de 2015, se firmó un MoU entre COFIDES y el Fondo Soberano omaní (SGRF) para la creación de un fondo conjunto de 200 millones de euros para apoyar la inversión e internacionalización de las empresas españolas.

Este amplio trabajo de refuerzo de las relaciones institucionales ha sido continuamente complementado con continuas actividades de promoción comercial coordinadas desde ICEX y la Oficina Económica y Comercial en Mascate, entre las que destaca, en primer lugar, la celebración del primer Encuentro Empresarial España-Omán celebrado en Mascate en 2010, que supuso la presentación oficial de la oferta española en el mercado omaní y el pistoletazo de partida al incremento de nuestra posición en el mercado omaní, certificada cinco años más tarde cuando ICEX organizó el I Foro de Inversiones y de Cooperación Empresarial España-Omán, en presencia del ministro de Comercio e Industria omaní y del consejero delegado del Fondo Soberano SGRF, y al que asisten más de doscientas personas en representación de más de cuarenta empresas españolas y las noventa principales compañías omaníes. En este periodo, además, la Oficina Económica y Comercial de España mantuvo un contacto cercano y continuo con las empresas españolas, prestándoles más de 250 ▷

servicios personalizados (las cuales valoraron como muy útil para su actividad —valoración media de 4,4 sobre 5—), respondiendo más de 900 consultas de los mismos y distribuyéndoles periódicamente información de interés del mercado omaní (más de 1.200 informaciones se hicieron llegar a las empresas españolas a través de los canales de ICEX y de la oficina). A su vez, se organizaron y coordinaron más de cuarenta actividades de promoción comercial entre las cuales se incluyen más de quince participaciones en ferias o seminarios (Spain Gourmet Week, GCC Rail and Metro Conference 2015, COMEX 2011, y varias ediciones de Oman Power and Water y de INFRAOMAN), así como más de veinte misiones comerciales directas con la participación de casi 150 empresas españolas. Las actividades no solo se desarrollaron en Mascate, sino que también se organizaron eventos de promoción y difusión en España (como la reunión de empresarios en 2013 en la sede de ICEX con ocasión de la visita del ministro de Transportes y Comunicaciones omaní; el seminario sobre oportunidades en Omán organizado por ICEX en 2014 con la intervención tanto del consejero económico y comercial como de altos representantes de la Autoridad de Duqm, y la participación de más de cincuenta empresas españolas; o las Jornadas CAPACITA sobre Oriente Medio de ICEX, en 2017, en torno a cinco sectores concretos y con la participación de los consejeros económicos y comerciales en Riad, Dubái, Mascate y Teherán), en Dubái (como las tres Jornadas INTEGRA organizadas por ICEX en 2014, 2015 y 2016 que reunieron en esta ciudad a los consejeros económicos y comerciales de España en el CCG, con las empresas que operan en la zona y con un amplio número de pymes en torno a mesas y reuniones B2B sectoriales relativas al sector

del agua, de infraestructuras del transporte y de energía, respectivamente), o incluso *online* (más de cinco Jornadas CONECTA de ICEX conectaron virtualmente por videoconferencia a múltiples empresas en España con la Oficina de Mascate; el consejero emitió sus Consejos en un corto vídeo disponible en la web de ICEX y, asimismo, participó virtualmente en seminarios como el de infraestructuras ferroviarias en 2015 con difusión en toda España). Actividades dirigidas tanto a la remoción de obstáculos al comercio bilateral como a la organización de misiones inversas vinieron, además, a complementar el conjunto de actividades de refuerzo institucional y promoción descritos.

5. Evolución de Omán y de las relaciones comerciales de España y Omán en el periodo descrito

Tal y como se señala en el Informe Económico y Comercial (IEC) de la Oficina de Mascate², la estructura política omaní está diseñada en torno al actual sultán Qabús bin Said al-Said, quien accedió al poder hace ya 46 años. El Sultán es Jefe de Estado y Primer Ministro, además de ministro de Defensa, ministro de Economía y ministro de Asuntos Exteriores, aunque luego estos ministerios son dirigidos por «ministros delegados». El Sultán nombra libremente a los ministros del gabinete y al Consejo de Estado (Majlis al-Dawa). Existe también un Consejo Consultivo (Majlis al-Shura), elegido por sufragio universal desde 2004, que tiene capacidad de propuesta y cierto control sobre el Gobierno y el presupuesto. El periodo de gobierno del sultán Qabús ▷

² <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2016659739.html?idPais=OM>

ha coincidido con una época de desarrollo sin precedentes, no sólo en el país, sino a nivel internacional, y así, en 2010, Naciones Unidas³ señaló a Omán como el país con el mayor progreso humano durante los anteriores cuarenta años.

Así, como también indica el informe, la principal actividad económica en Omán es la industria extractiva, en particular, la extracción de petróleo y gas natural, base de la economía omaní, que representó en 2016 el 34,1 por 100 del PIB (pero que tradicionalmente ha pesado la mitad del producto interior bruto). Sin embargo, las reservas de crudo omaní son relativamente menores que las de otros países de la región y, dadas las características geológicas del país, de más costosa extracción. Según datos de la publicación *World Factbook* de la CIA y del Banco Central de Omán, el país dispone de reservas por un total de 5.300 millones de barriles, en comparación con los 25.000 millones de barriles de Catar, los 104.000 millones de Kuwait o los 98.000 millones de Emiratos Árabes Unidos. Durante la década pasada el nivel de producción fue decayendo paulatinamente hasta que en 2007 comenzó a dar fruto el esfuerzo inversor del Gobierno en técnicas de recuperación de petróleo. En 2015 se superaron los 358 millones de barriles producidos al año, nivel por primera vez superior al máximo de producción que se obtuvo en 2000, cuando se alcanzaron los 350 millones de barriles, y ha aumentado el coste marginal de producción, que llega ya a 20 dólares por barril (frente a 3 o 5 dólares en los otros países de la región). La producción anual de gas en 2015 fue de 39.801 millones de metros cúbicos, de la que el 18 por 100 está asociado a la extracción de petróleo.

³ United Nations Development Programme (UNDP) (2010), «The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development», publicado en *Human Development Report 2010: 20th Anniversary Edition*.

Según la CIA, Omán dispone de unos 688.100 millones de metros cúbicos de gas natural.

Este informe económico y comercial también señala que los ingresos procedentes de la explotación de hidrocarburos han permitido que Omán disponga de recursos para potenciar también el desarrollo del sector industrial y del sector servicios. Una gran parte de estos recursos se ha destinado, al igual que otros países de la región, a desarrollar el sector petroquímico. Asimismo, el descubrimiento de reservas de gas natural no sólo ha impulsado el desarrollo de la industria del gas natural licuado, sino que ha permitido el suministro a empresas radicadas en el país de un *input* industrial energético básico a un precio competitivo, repercutiendo en el crecimiento del sector manufacturero (principalmente en aquellas ramas más intensivas en uso de energía como la metalurgia y la petroquímica) y estimulando la inversión extranjera directa en el país.

Esta favorable base estructural facilitó que Omán mantuviera un ritmo de crecimiento real sostenido, en torno al 5 por 100, en la década previa a 2015, apoyado además por una política fiscal muy expansiva. Los presupuestos contemplaron un incremento del gasto de más del 75 por 100 entre 2011 y 2014, fruto no sólo de los importantes proyectos de desarrollo público en el país, sino por la introducción también, desde la Primavera Árabe en 2011, de medidas tales como el aumento de empleados públicos (más de 70.000 anunciados), el incremento salarial de estos, la introducción del subsidio de desempleo o el aumento de las pensiones, que redundaron todas en un mayor poder adquisitivo del omaní medio. Respecto a los ingresos públicos, estos se incrementaron gracias a la evolución del precio del petróleo hasta 2015, permitiendo financiar este incremento del gasto social, dando fuelle a esta política ▷

expansiva y manteniendo al mismo tiempo una posición presupuestaria equilibrada.

Igualmente, las exportaciones de petróleo y gas propiciaron que, hasta 2015, Omán haya sido un país ahorrador neto y que en la última década hubiera experimentado continuos superávits corrientes (10,2 por 100 del PIB en 2012; 6,7 por 100 en 2013 y 5 por 100 en 2014).

No obstante, desde mediados de 2014, el precio del petróleo se desploma, cayendo más de un 60 por 100 hasta 2016, y se produce un giro coyuntural de 180 grados que lleva a un descenso del PIB nominal de un 14 por 100 en 2015 (y del 9 por 100 en 2016). La caída de los precios del petróleo provoca una caída de las exportaciones superior al 33 por 100 y una reducción de los ingresos públicos en 2015 superior al 36 por 100 y del 15 por 100 en 2016, lo que conlleva que, a pesar de los esfuerzos iniciales por recortar el gasto, se termine 2015 con un déficit de más del 17 por 100 del PIB y 2016 con un déficit de más del 20 por 100 del PIB. En consecuencia, el sultanato está actualmente inmerso en un proceso de ajuste para reducir su dependencia del nuevo precio del petróleo.

Como se ha señalado, el potencial de Omán no sólo fue identificado por la Administración comercial española, sino reconocido también por Naciones Unidas en 2010 y desde 2008 el Sultanato ha vivido, como comentado, una época de fulgor económico, de la que España

ha conseguido participar, como se podrá ver a continuación.

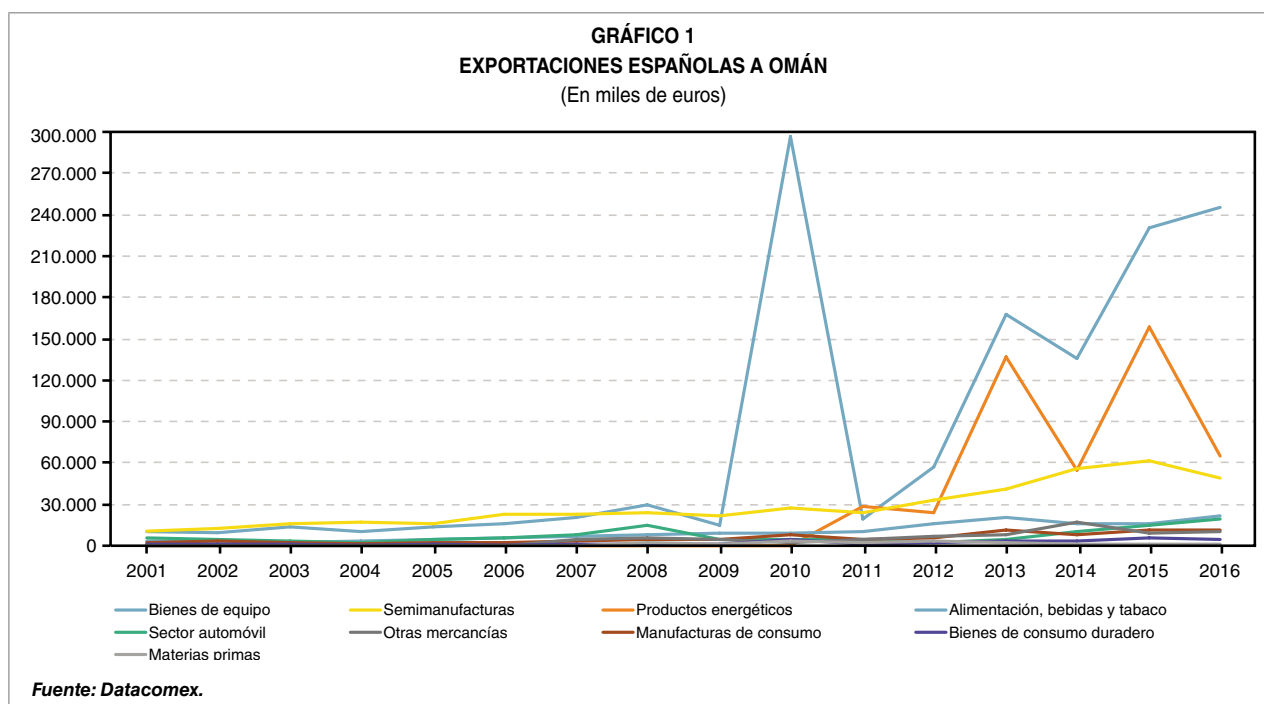
Las relaciones comerciales bilaterales entre Omán y España son aún relativamente modestas, ya que hay que tener en cuenta que, como indica el IEC, aparte del sector de hidrocarburos, el mercado omaní es pequeño y su área de influencia comercial es principalmente el Océano Índico y el Sudeste Asiático. Con todo, como se puede ver en el Cuadro 1, la evolución del comercio bilateral ha sido extremadamente positiva para España desde 2009, primer año de entrada en vigor del PIDM del CCG y de apertura de la Oficina Económica y Comercial en Mascate. Concretamente, la comparación del periodo de siete años anterior a este hecho con el periodo, también de siete años posterior, muestra que las exportaciones españolas casi se sextuplicaron (crecimiento del 484,9 por 100, pasando de 393,9 millones de euros a 2.303,7 millones) en el reciente septenio, mientras que las importaciones se redujeron un 8,1 por 100 en el segundo periodo, por lo que se pasó de un saldo deficitario para España en los siete años anteriores a 2009 de 564,1 millones de euros a un saldo fuertemente superavitario de 1.423,3 millones de euros, lo que supone que la tasa de cobertura aumentó desde el 41 hasta el 262 por 100.

Este éxito de las exportaciones españolas es todavía más evidente cuando se compara con la evolución del conjunto de las ▷

CUADRO 1
RELACIONES COMERCIALES ESPAÑA-OMÁN
(En miles de euros)

	2001-2008	2009-2016	Variación	Variación comercio España
Exportaciones	393.864	2.303.669	484,9%	41,8%
Importaciones	957.937	880.406	-8,1%	12,6%
Saldo	-564.072	1.423.263	-352,3%	-52,6%
Tasa cobertura	41%	262%	536,4%	25,9%

Fuente: Datacomex.



exportaciones españolas al mundo, que entre ambos septenios aumentaron un 41,8 por 100 (frente al 484,9 por 100 mencionado), y este mayor dinamismo de las exportaciones españolas al Sultanato conllevó, por un lado, a una fuerte escalada de Omán en el *ranking* de clientes de los productos españoles: de ocupar el puesto 93 en el año 2007 pasó a situarse como el 57.º país en la lista de países importadores de bienes españoles; y, por otro lado, ha propiciado que Omán se haya situado como el tercer cliente de España en la Península Arábiga (por detrás tan sólo de Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudí), manteniendo una cuota del 8,1 por 100 de las exportaciones españolas a la zona en 2016, frente al 6,3 por 100 en 2014, o el 2,6 por 100 en 2009, cuando Omán ocupaba el quinto puesto en el *ranking* de destinos de las exportaciones en la Península.

Un análisis por sectores de esta espectacular evolución muestra que la mayor parte de este éxito se debe a la evolución de las exportaciones de bienes de equipo, productos

energéticos y semimanufacturas, en línea con el intenso proceso de desarrollo del país, y en parte arrastradas por las múltiples licitaciones públicas ganadas por empresas españolas, como veremos más adelante.

Asimismo, en cuanto a las relaciones de inversión bilaterales, cabe destacar que Omán es actualmente el 51.º país inversor (en términos de inversión directa extranjera) en España desde 1993, y el Sultanato en 2016 ocupó el puesto 40.º como destino de los flujos de inversión directa española en ese año. Por su parte, en cuanto a la inversión española en Omán, Unión Fenosa Gas⁴ se incorporó en el año 2004 a Qalhat LNG con una participación del 7,36 por 100 y tiene firmados contratos de suministro con Qalhat LNG a 20 años tras la inauguración, en 2006, del tercer tren de licuefacción en Sur; y que CLH⁵ y la empresa local que posee y gestiona las refinerías de Omán, ORPIC, se ▷

⁴ <http://www.gasnaturalfenosa.com/es/actividades/presencia+en+el+mundo/asia+y+oceania/1285338593736/oman.html>

⁵ http://www.clh.es/revistasclh/Numero_33/html/04.htm

asociaron para encargarse del diseño y construcción de nuevas redes de oleoductos multiproductos, un centro de almacenamiento y su conexión con la nueva terminal aeroportuaria.

Pero el éxito español en este país no se circunscribe sólo a las exportaciones e inversiones, sino que España ha tenido un éxito sobresaliente en la participación de las licitaciones públicas que el Gobierno omaní ha lanzado en este periodo, lo que ha llevado a que, si bien en 2008 sólo hubiera dos empresas españolas instaladas tras ganar licitaciones en Omán, en 2012 este número había aumentado a ocho y cuatro años más tarde, en 2016, se superaba la treintena de empresas españolas que han conseguido contratos en el país por un importe superior a los 4.000 millones de euros en conjunto. Estas empresas se hicieron con importantes operaciones en los sectores que había identificado el PIDM. Así, por ejemplo:

En el campo del petróleo y el gas, el sector preferente del país, Técnicas Reunidas, se adjudicó, en agosto de 2017, el primer y principal paquete para la construcción de la Refinería de Duqm⁶, después de haber conseguido varios contratos menores en el Sultanato^{7,8}; OHL Industrial, en *joint venture* con SENER, se adjudicó en 2014 una licitación de la empresa de hidrocarburos local, PDO, para una planta de maximización de recuperación de condensados en las instalaciones de dos plantas de tratamiento de gas; Tradebe se adjudicó en 2015 un contrato con la principal empresa de petróleo local, PDO, para la gestión de residuos; y TECNA se adjudicó, en concurso internacional de la Oman Gas Company (OGC),

la ingeniería conceptual para la extracción de gases licuados del petróleo (LPG), en la red de gasoductos de Salalah al Sur de Omán y, en 2015, se adjudicó el contrato de director de dicho proyecto.

Asimismo, España ha compartido su experiencia en infraestructuras del transporte y Ferrovial⁹ se adjudicó, en agosto de 2013, el paquete 5 del proyecto de autopista de Batinah; Isolux¹⁰ se adjudicó, en febrero de 2014, la dualización de una sección de la carretera Bidbid-Sur; e INECO se ha adjudicado en Omán un contrato con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones para el estudio del transporte en la ciudad de Mascate, y otro para la consultoría sobre el sistema de autobuses¹¹ (asimismo, en 2015, se había adjudicado en asociación con Técnicas Reunidas el contrato para la dirección del proyecto entero del ferrocarril en Omán, sin embargo, este proyecto se ha cancelado).

Pero quizás donde España ha mostrado más su liderazgo ha sido en el terreno de las *utilities* (agua, electricidad, residuos...), ya que Cadagua¹², por ejemplo, construyó la planta de desalación en Al Gubrha y está encargada del diseño y construcción de la nueva planta de tratamiento de aguas residuales de Darsait; Abeinsa¹³ construyó una planta desaladora con tecnología de osmosis inversa con capacidad para tratar 45.000 m³ al día en Barka; ▷

⁹ http://www.ferrovial.com/es/prensa/notas_prensa/ferrovial-construira-tramo-autopista-une-oman-emiratos-arabes-260-millones-euros/

¹⁰ <http://www.isoluxcorsan.com/es/comunicacion/notas-de-prensa/isolux-corsan-ejecutara-la-ampliacion-y-mejora-de-una-autopista-en-oman.html>

¹¹ <https://www.ineco.com/webineco/en/communication/latest-news/new-contract-oman-engineering-firm-ineco>

¹² <http://www.cadagua.es/noticias-novedades/la-desaladora-de-al-ghubrah-ya-suministra-agua-a-la-red-publica-de-abastecimiento-en-oman>
<http://www.cadagua.es/proyectos-singulares/planta-tratamiento-aguas-residuales-de-darsait>

¹³ http://www.abeinsa.com/web/es/nuestras_actividades/ingenieria_y_construccion/agua_medioambiente/desalacion/proyectos/DesaladoraDeBarka.html

⁶ <http://www.tecnicasreunidas.es/recursos/noticias/tr-ir-duqm.pdf>

⁷ <http://www.tr-engineering.com/project-news>

⁸ <http://www.link2.es/tr/es/planta-de-tratamiento-de-aguas-residuales-de-darsait-y-estacion-de-bombeo-de-auzaibah/>

<http://www.link2.es/tr/es/saih-rawl-central-de-ciclo-abierto/>

<http://www.link2.es/tr/es/estacion-de-bombeo-y-sistema-de-retorno-en-el-area-industrial-del-puerto-de-sohar-swips-ii/>

Valoriza¹⁴ se adjudicó en 2015 el proyecto de construcción, operación y mantenimiento de una planta de desalación de agua también en Sohar de 250.000 m³/d; Elecnor¹⁵ se adjudicó en julio de 2015 unas canalizaciones de agua en Qurayat y en 2017, la instalación de paneles solares en la sede de la empresa omaní de hidrocarburos PDO; TSK¹⁶ ha conseguido recientemente la adjudicación de la empresa Masdar para la ingeniería, aprovisionamiento y construcción para el primer gran parque eólico en Omán (50 MW) en la región de Dhofar; Inabensa se adjudicó en diciembre de 2014 la construcción de una estación eléctrica en Ibrí de 132/133kv y la línea de transmisión, y en marzo de 2016 se ha adjudicado la estación 132/133kv y la línea de transmisión de Sinaw; Urbaser, por su parte, se adjudicó un contrato para la recogida de basuras en la región de South Batinah.

Y, por supuesto, España ha mostrado su capacidad como proveedor de tecnología y de productos y servicios de alto valor añadido, y así, Airbus Military firmó en mayo de 2012 la venta de ocho aviones militares C295; Indra¹⁷ ha desarrollado el proyecto de instalación, testeo y puesta en marcha de sistemas de tráfico aéreo en los aeropuertos de Mascate y Salalah y tiene el encargo de extender el proyecto a todos los aeropuertos comerciales en Omán, y, asimismo, colabora con el Ministerio de Defensa del Sultanato de Omán para suministrarle un sistema integrado de vigilancia y defensa aérea; Rodman¹⁸ vendió, en julio de

2015, cinco patrulleras de intervención a la policía de Omán; AMPO¹⁹ consiguió en 2017 el contrato para suministro de válvulas industriales para el emblemático proyecto omaní LIWA Plastics Industries Complex Project en Sohar y Acciona Producciones y Diseño²⁰ se adjudicó, en 2013, la licitación para el acondicionamiento del Museo Nacional.

Además, este éxito de las empresas españolas, en el mercado omaní ha ayudado a dar a conocer y reforzar la imagen de España en los sectores en que es líder, más allá de los sectores con los que el público omaní aún relacionaba a España en 2010 (turismo, pesca, deportes...).

6. Conclusiones

La Administración comercial española se embarcó allá por 2004 en un ejercicio estratégico de identificación y desarrollo de planes de actuación para unas áreas que, en base a un exhaustivo análisis económico, se consideraban que podrían ser de interés para la internacionalización de la empresa española, entre las cuales se encontraba el Consejo de Cooperación del Golfo, en el que se integra el Sultanato de Omán, y en cuya capital se decidió instaurar una Oficina Económica y Comercial para dar seguimiento al planteamiento estratégico.

Como se ha podido observar, la apuesta por este mercado no sólo parece resultar acertada, a tenor de los datos expuestos del país en los años posteriores, sino que el éxito tanto de las exportaciones como de las inversiones y, sobre todo, de las licitaciones en sectores clave ▷

¹⁴ http://www.valoriza-agua.com/ES_EN/Sala-de-prensa/ultimas-noticias/noticia.aspx?C=tc:20-25518&P=1

¹⁵ https://www.elecnor.es/Common/pdf/galerias_descargas/infraestructuras/agua/Ficha-Red-transporte-agua-Qurayat-Oman.pdf

¹⁶ <http://www.grupotsk.com/noticias/tsk-construira-el-mayor-parque-eolico-del-golfo>

¹⁷ <http://www.indracompany.com/es/noticia/tecnologia-indra-multiplica-capacidad-gestion-trafico-aereo-oman>

¹⁸ <https://rodman.es/es/rodman-news/noticias/rodman-construira-patrulleras-para-la-policia-de-oman>

¹⁹ <http://ampo.com/es/ampo-foundry-suministra-100-componentes-para-bombas-en-material-superduplex-para-una-planta-desalinizadora-en-oman/>

²⁰ <http://www.acciona-apd.com/?tag=oman>

adjudicadas a empresas españolas, parece sugerir que el ejercicio previo de intentar identificar países en los que se diera el trinomio de (i) país con buenas perspectivas económicas, (ii) en el que las empresas españolas estén infra-representadas (o tengan amplio potencial de recorrido al alza) y (iii) además sea en sectores que coincidan con la oferta española ha sido un éxito para el caso aquí estudiado.

Con todo, cabe reconocer que, actualmente, Omán se encuentra en una coyuntura muy distinta, y esto a buen seguro afectará (está afectando ya) en el corto plazo a la línea emprendida por las empresas españolas, pero los éxitos cosechados hasta ahora, más las externalidades positivas generadas (en términos de imagen, de economías de escala en el proceso de internacionalización en la zona o de referencias nuevas para las empresas en sus procesos de licitación) y las expectativas de que el Sultanato en el medio plazo recobre

el vigor hacen que el análisis coste-beneficio de esta iniciativa de la Administración española haya sido muy rentable, y la consecución de los objetivos que inicialmente se marcaron se ha conseguido holgadamente.

Bibliografía

- [1] PÉREZ RAPOSO Y CERNO (2011). «Las relaciones comerciales de España con los países objeto de los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM) 1999-2010». *Revista ICE*, n.º 859.
- [2] SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ANÁLISIS Y ESTRATEGIA (2005). «Metodología de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio para la selección de mercados prioritarios». *Boletín Económico de ICE*, n.º 2.836.
- [3] UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (UNDP) (2010). «The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development». *Human Development Report 2010: 20th Anniversary Edition*.



*Antonio Martos Pedrero**

*Francisco Joaquín Cortés García***

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y CÓDIGO DE BUEN GOBIERNO

Cumplimiento por las empresas del IBEX

El Código de buen gobierno (CBG) de las sociedades cotizadas de 2015 es el primero, en nuestro país, que incluye recomendaciones específicas en materia de responsabilidad social corporativa (RSC), apostando definitivamente por un modelo *stakeholders* o pluralista de la empresa.

En este trabajo se analiza el nivel de cumplimiento de dichas recomendaciones por parte de las empresas del IBEX durante los dos primeros años de vigencia de dicho código, concluyéndose que éste es elevado y su evolución, positiva. Se destaca la rapidez con la que se ha producido la incorporación de la RSC en el gobierno corporativo (GC) de estas empresas.

Palabras Clave: Código de buen gobierno, gobierno corporativo, responsabilidad social corporativa, IBEX.

Clasificación JEL: G34, M14.

1. Introducción

A principios del presente siglo se produjeron una serie de escándalos empresariales y financieros¹ que evidenciaron que la crisis no fue motivada sólo por fuertes desequilibrios estructurales, sino también por una determinada

cultura de *management* corporativo basada en la creación de valor para el accionista y la alta dirección.

Ello ocasionó un aumento en la preocupación de la sociedad en general por determinadas prácticas empresariales y, con ello, la necesidad de introducir cambios y regulaciones para evitar situaciones similares en el futuro. Empezó a considerarse que las empresas no son entes exclusivamente privados, ya que su actuación tiene impactos decisivos en el empleo, el consumo, el medioambiente y la desigualdad social. Fue adquiriendo mayor importancia la ética empresarial y los valores de la RSC, iniciándose un proceso de ▷

*Universidad de Almería.

**Universidad Internacional de La Rioja.

Versión de septiembre de 2017.

¹ Enron, una de las principales empresas americanas, designada por la revista *Forbes* varios años consecutivos como la más innovadora, se declaraba en quiebra en el 2001, tras protagonizar el mayor fraude empresarial conocido hasta entonces. En 2008 se produce la quiebra de Lehman Brothers, cuarto banco de inversión de Wall Street, víctima del monstruo que contribuyó a crear en el negocio de las hipotecas *subprime*. En 2010, British Petroleum ocasiona el mayor desastre ecológico de la historia.

convergencia de dos términos, GC y RSC, que, tradicionalmente, estaban separados (Alejos, 2015).

El GC nace al calor de la teoría de la agencia, según la cual las sociedades cotizadas se configuran en torno a un entramado de relaciones entre los propietarios y los directivos (Lizcano, 2006). En dicho entramado de relaciones pueden suscitarse conflictos de intereses, derivados del hecho de que los directivos disponen de la información, los medios y la oportunidad para lograr maximizar las ganancias de la empresa en beneficio propio o de un grupo reducido, en detrimento de los intereses del resto de los interesados (Fushimi, 2011). Son los denominados «problemas de agencia» que se generan por el escaso peso de los accionistas en la toma de decisiones de la empresa, dada su extrema atomización; por el conflicto de intereses que puede surgir entre accionistas mayoritarios y minoritarios, y por el conflicto de intereses entre accionistas y acreedores.

Un buen gobierno corporativo (BGC) es aquel que procura evitar o minimizar los problemas de agencia, a través de diversos métodos y procedimientos que tienden a garantizar que no existan los elementos que los generan (Fushimi, 2011).

Siguiendo a Lizcano, el BGC sería aquel capaz de canalizar adecuadamente el entramado de relaciones entre los propietarios y los directivos de las empresas, en el campo de la organización, gestión y control empresarial con el fin de alcanzar los objetivos fijados (Lizcano, 2006).

Los CBGC aparecen como herramientas de ayuda a las empresas para implementar políticas de BGC. Son pronunciamientos en torno al GC, que incluyen recomendaciones precisas, no vinculantes para las empresas, elaboradas

por comisiones especializadas de expertos a instancias de organismos oficiales (Lizcano, 2006). Tienen como finalidad establecer criterios y pautas a los que se someterán las empresas, así como recomendaciones sobre transparencia, composición y funcionamiento de órganos de gobierno y relación con los grupos de interés (Alejos, 2015). La mayoría de ellos tienen en común el objetivo de fortalecer la reputación corporativa de las empresas, dotándolas de mayor transparencia y de mayor control interno y externo, con el fin de recuperar la confianza del inversor y de protegerlo, evitando que decisiones basadas en el beneficio a corto plazo puedan minar la salud y el valor futuro de la empresa (Rivero, 2005).

Por otra parte, la RSC representa una forma de entender la empresa desde unos valores y fines específicos que buscan generar valor para todas las partes interesadas en la marcha de aquella. Centra su atención en la satisfacción de las necesidades de los grupos de interés, va más allá del mero cumplimiento de la normativa legal establecida y de la obtención de resultados exclusivamente económicos a corto plazo, supone un planteamiento de tipo estratégico que afecta a la toma de decisiones y a las operaciones de toda la organización, creando valor en el largo plazo y contribuyendo significativamente a la obtención de ventajas competitivas duraderas (Lizcano y Moneva, 2004).

En el año 2015 se aprobó en España el CBG de las sociedades anónimas cotizadas, siendo el primero, de los elaborados en nuestro país, en incluir en su texto recomendaciones específicas en materia de RSC.

El objetivo de este trabajo es analizar el nivel de cumplimiento de las recomendaciones sobre RSC contenidas en el mencionado código por parte de las empresas del IBEX-35. ▷

Previamente, analizaremos los distintos enfoques o modelos de GC y su relación con la RSC, haciendo un breve recorrido de los diferentes CBGC que han estado vigentes en nuestro país y las referencias de cada uno de ellos a la RSC.

2. Gobierno corporativo y responsabilidad social corporativa

Existen numerosos estudios que evidencian la relación de complementariedad existente entre el GC y la RSC. Un BGC es la base para una sólida RSC. Por otra parte, el GC no puede ser efectivo sin un concepto de RSC (Jamali, Safieddine y Rabbath, 2008).

Podemos definir, siguiendo a Lizcano, tres modelos de GC en función de los fines (misión) de la empresa (Lizcano, 2006).

Modelo shareholder o accionarial

Los fines de la empresa son únicamente financieros. La empresa es un instrumento para que los accionistas maximicen sus beneficios. Un BGC en este modelo sería aquel que consiguiera maximizar el valor para el accionista.

Modelo stakeholders o pluralista

El fin de la empresa no se fija exclusivamente en el beneficio para los accionistas, sino que tiene en cuenta también los intereses del resto de los grupos interesados (empleados, clientes, proveedores, Administración Pública, competencia y generaciones futuras). En este modelo un BGC sería aquel que alcance, de manera eficaz, dicho objetivo socialmente responsable.

Modelo accionarial matizado

Se corresponde con una visión instrumental del modelo *stakeholders*. La atención a los intereses de los distintos grupos interesados se justifica no desde una perspectiva ética o moral, sino por los efectos positivos que pueda tener sobre la generación de valor para el accionista.

Aunque tradicionalmente el enfoque de las políticas de GC se ha centrado en la defensa de los intereses de los accionistas, con un encuadre claramente accionarial de la empresa, en las últimas décadas estamos asistiendo a un cambio de enfoque, pasando a un modelo pluralista o *stakeholders*. Dicho cambio se está produciendo tanto por razones instrumentales (modelo accionarial matizado) como por razones éticas o morales (modelo *stakeholders*). Ello se ha traducido en una mayor presencia de los principios de la RSC en el GC de las empresas.

Esta incorporación de la RSC en el GC no ha estado exenta de dificultades, ya que ha supuesto un importante cambio en el papel tradicional del Consejo de Administración y de los propios administradores de las empresas (mayor diversidad e independencia del Consejo de Administración; incorporación, en el seno del Consejo de Administración, de una comisión específica sobre RSC; mayor transparencia en la composición y funcionamiento de los órganos de gobierno y relación con los grupos de interés; redacción de códigos de conducta; elaboración de informes como medio para lograr la transparencia, etcétera).

Ha ayudado a este cambio de enfoque la proliferación de los CBGC, en la medida en que han venido incluyendo recomendaciones sobre la diligencia y lealtad de los administradores, así como sobre la necesidad de ▷

transparencia, veracidad y relevancia en las informaciones de la empresa. De esta forma, los CBGC se han convertido en una herramienta de ayuda a la incorporación de la RSC al GC de las empresas.

3. Códigos de buen gobierno corporativo en España

Desde finales del pasado siglo se viene produciendo, en sectores empresariales y amplios grupos de la opinión pública, una gran demanda, exigiendo una mayor eficacia, agilidad, responsabilidad y transparencia en el gobierno de las sociedades. Dicha demanda tenía como objetivo fundamental conseguir una mayor credibilidad y una mejor defensa de los intereses de los accionistas. Como respuesta a la misma, comienzan a proliferar los CBGC, que incluyen una serie de criterios y pautas sobre la composición y funcionamiento de los órganos de gobierno de las empresas.

Tradicionalmente, estos informes o códigos se centraron en la defensa de los intereses de los accionistas, con un enfoque claramente accionarial de la empresa. No obstante, con el paso del tiempo, algunos de ellos empiezan a concebir la empresa con un enfoque accionarial matizado, en el que, como se ha dicho, la atención a los *stakeholders* se justifica por su efecto positivo sobre la generación de valor para el accionista (Lizcano, 2006).

Algunos ejemplos de estos informes, en el contexto internacional, son los siguientes (Ferruz, Marco y Acero, 2010): el informe Treadway² (Committee of Sponsoring Organizations of the

Treadway Commission, 1987); el informe Cadbury³ (Cadbury, 1992); el informe Hampel⁴ (Hampel, 1998); el informe Vienot⁵ (Vienot, 1995); el informe Winter⁶ (Comisión Europea, 2001b); Principios de la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) sobre GC⁷ (OCDE, 2004).

Fue, fundamentalmente, a raíz de la publicación de este último, cuando se opta, en muchos códigos, por un enfoque claramente pluralista de la empresa, donde la función principal del GC es la generación de valor para los *stakeholders*.

Desde la perspectiva de los tres enfoques o modelos analizados en el apartado anterior, a continuación llevaremos a cabo un breve recorrido histórico de los diferentes CBGC que han estado vigentes en nuestro país.

Código Olivencia

Se aprueba en 1998 como un código ético de buen gobierno, de asunción voluntaria por las ▷

³ El Informe Cadbury de 1992, del Reino Unido, hace una referencia especial a las remuneraciones de los directivos.

⁴ El Informe Hampel de 1998 establece la necesidad de que existan en las sociedades consejeros independientes, división de tareas entre el presidente y el primer ejecutivo de la compañía, control de las remuneraciones del Consejo, obligación de ofrecer una información financiera equilibrada y comprensible, creación de comités de auditoría y potenciación de las juntas generales de accionistas.

⁵ El informe Vienot de 1995 se aplica a las sociedades cotizadas y regula el régimen de derechos y obligaciones de los administradores, indicando su deber de actuar siempre en interés de la sociedad, comunicando cualquier conflicto de interés, absteniéndose del uso de información privilegiada, publicando sus retribuciones y recomendando que la mitad de los consejeros sean independientes.

⁶ El Informe Winter, de la Unión Europea, en 2002, incluía la obligación de las sociedades cotizadas a publicar un informe sobre buen gobierno; establecer un sistema de remuneración de consejeros y directivos; crear los comités de auditoría; promover la figura de los consejeros independientes; responsabilidad de los miembros del Consejo de Administración de probar la veracidad de la información contable, etcétera. Dicho informe recomendaba también a los Estados miembros a elaborar su propio código de buen gobierno.

⁷ Principios de la OCDE sobre gobierno corporativo, de 2004, que incluye la necesidad de protección de los derechos de los accionistas y de facilitar el ejercicio de sus funciones; el trato equitativo para los accionistas, incluyendo los minoritarios; la transparencia de la información corporativa relevante y las responsabilidades del Consejo de Administración. Destacar la referencia de dicho documento al papel de los grupos de interés en el gobierno corporativo. Se debe fomentar la cooperación activa entre las empresas y los grupos de interés para la creación de riqueza, empleo y la sostenibilidad de las mismas.

² El informe Treadway de 1987, en Estados Unidos, fue el primero en recomendar la necesidad de constituir una Comisión de Auditoría dentro de los Consejos de Administración de las sociedades como medio para controlar el fraude.

sociedades que apelan a los mercados financieros. Su objetivo principal es conseguir una mayor independencia y transparencia en los Consejos de Administración, a los que se les asigna la función de supervisar y orientar la política de la empresa, controlar las instancias de gestión y servir de enlace con los accionistas (CNMV, 1998).

Código Olivencia y RSC

Se trata de un código que apuesta claramente por un enfoque accionarial de la empresa. Recomienda establecer como objetivo último de la misma la creación de valor para el accionista: «Recomendamos establecer como objetivo último de la compañía y, consiguientemente, como criterio que debe presidir la actuación del Consejo, la maximización del valor de la empresa o, para decirlo con una fórmula que ha arraigado en medios financieros, la creación de valor para el accionista».

No obstante, esta definición de los objetivos de la empresa queda matizada al afirmar que «el interés de los accionistas proporciona una guía de actuación que necesariamente habrá de desarrollarse respetando las exigencias impuestas por el derecho (por ejemplo, normas fiscales o medioambientales), cumpliendo de buena fe las obligaciones contractuales explícitas e implícitas concertadas con otros interesados (trabajadores, proveedores, acreedores, clientes) y, en general, observando aquellos deberes éticos que razonablemente sean apropiados para la responsable conducción de los negocios» (Lizcano, 2006).

Código Aldama

Este código se aprueba tras la publicación, en 2003, del denominado Informe Aldama

(CNMV, 2003), que contiene tres principios fundamentales (principio de transparencia, principio de lealtad y principio de libertad), así como una serie de recomendaciones en relación con la creación de comisiones delegadas y la retribución de los consejeros (Rivero, 2005).

Sin embargo, la recomendación de mayor relevancia es la que establece la necesidad de elaborar un Informe Anual de Gobierno Corporativo (IAGC) que recoja la información que debía proporcionarse a los accionistas e inversores en materia de GC. Esta recomendación se convirtió en una disposición de cumplimiento obligatorio para las sociedades cotizadas con la entrada en vigor de la denominada «Ley de Transparencia» (Ley 26/2003), que obliga a las sociedades anónimas cotizadas a elaborar un IAGC (siguiendo los principios de la Orden ECO/ 3722/2003), publicarlo en la página web de la compañía, comunicarlo a la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) y depositarlo en el Registro Mercantil.

Se produce, de esta manera, un cambio de tendencia desde la autorregulación a la normativa legal. Ello se justificaba por la necesidad de proteger a los pequeños accionistas, de asegurar un mercado bursátil competitivo y de conseguir una mayor protección real del accionariado.

Código Aldama y RSC

El informe Aldama ofrece una visión más pluralista de las responsabilidades de la empresa, lo que supone un avance respecto al Código Olivencia. Sin embargo, dicha visión no deja de ser una exposición de motivos sin respaldo en el texto (Lizcano, 2006).

Reconoce un marco ético del GC al señalar que «la primera obligación de la empresa es ▷

el cumplimiento de la misión, dentro del marco legal general. No obstante, más allá del cumplimiento de las leyes y de los deberes que su misión establece, recientemente se ha venido sosteniendo que la empresa tiene otras responsabilidades sociales».

Asimismo, esta visión pluralista de la empresa queda reflejada cuando incorpora en su exposición de motivos el siguiente literal: «En el contexto de la denominada RSC en la gestión de sus negocios y en relación con sus interlocutores cada empresa podrá asumir libremente aquellas obligaciones o compromisos adicionales que desee de carácter ético o social dentro de un marco general de desarrollo sostenible, como la presentación de un triple balance económico, social y medioambiental que se discute en algunos foros, para darlos a conocer a los accionistas, empleados y a la sociedad en su conjunto, sobre la base de los principios de voluntariedad y transparencia».

Siguiendo a Lizcano, podríamos incluir este código dentro del denominado «enfoque accionarial matizado». Se hace referencia a la necesaria atención a los *stakeholders* pero, únicamente, como una declaración de intenciones que no tiene traslado ni desarrollo posterior en el texto.

Código Conthe

En el año 2006 se constituyó un grupo de trabajo sobre GC con el objetivo de elaborar un informe que incorporase las propuestas que se habían tenido en cuenta en las recomendaciones de la OCDE del año 2004, así como las de la propia Comisión Europea. Se pretendía, de esta manera, cubrir ciertas carencias de los códigos anteriores (CNMV, 2006). Entre sus principales recomendaciones podemos

destacar las siguientes (Rivero, 2005): la publicación por las empresas de las retribuciones individualizadas de sus consejeros; la elaboración de los IAGC de acuerdo con los parámetros establecidos por el propio código; el reforzamiento de los derechos de los accionistas minoritarios; el incremento de la proporción de consejeros independientes; la promoción de las comisiones delegadas de auditoría, retribuciones y nombramientos; el aumento de las competencias de la junta de accionistas; y la promoción de la diversidad de género dentro del Consejo de Administración.

Código Conthe y RSC

Este código supuso un claro alejamiento del enfoque pluralista. Manifiesta como principal preocupación el interés del accionista y se aleja del posicionamiento de los principios de la OCDE de GC de 2004, que incorpora claramente un enfoque pluralista al gobierno de las sociedades (Lizcano, 2006).

Ello se pone de manifiesto ya en la propia introducción, al afirmar que «el código no ha entrado, de forma sustantiva, en el ámbito de la llamada RSC, que afecta principalmente a las relaciones de las compañías con otros grupos de interés distintos de sus accionistas, que no se circunscribe a las sociedades cotizadas y ha sido objeto de especial atención por una Subcomisión del Congreso de los Diputados».

De igual forma, en su recomendación 8 del capítulo II, se afirma que «el Consejo desempeñará sus funciones con unidad de propósito e independencia de la Dirección, dispensando el mismo trato a todos los accionistas, guiado por el interés de la compañía, entendido como hacer máximo, de forma sostenida, el valor económico de la empresa».



No obstante, dicho enfoque queda matizado cuando, en esa misma recomendación, se dice que el Consejo «vele, asimismo, para que en sus relaciones con los grupos de interés, la empresa respete las leyes y los reglamentos; cumpla de buena fe sus obligaciones y contratos; respete los usos y buenas prácticas propias de los sectores y territorios donde ejerza su actividad; y observe aquellos principios adicionales de responsabilidad social que hubiera aceptado voluntariamente».

Queda igualmente matizado dicho enfoque cuando se incluye a la política de RSC como una de las políticas y estrategias generales de la sociedad que deberán ser aprobadas por el Consejo en pleno (recomendación 9).

Uno de los aspectos más llamativos de este código, en cuanto a su relación con la RSC, fue la introducción de la necesidad de promover la diversidad de género dentro del Consejo de Administración (recomendaciones 19, 20 y 21).

Código de buen gobierno de las sociedades anónimas cotizadas

Desde la aprobación del Código Conthe, en 2006, se desarrollaron diversas iniciativas legislativas que han afectado a varias de sus recomendaciones de GC. Con objeto de adaptar o suprimir aquellas recomendaciones afectadas por la nueva legislación, en junio de 2013, el Consejo de la CNMV aprobó una actualización parcial de dicho código.

Ese mismo año se creó una comisión de expertos en materia de GC con el objetivo de proponer las iniciativas y las reformas normativas necesarias para garantizar el BGC y para asesorar a la CNMV en la modificación del código anterior.

Atendiendo al primer objetivo de esta comisión, se aprobó la Ley 31/2014 para la mejora

del GC de las empresas, estableciendo una serie de recomendaciones, de seguimiento voluntario, sujetas al principio de «cumplir o explicar» (Ley 31/2014).

Por otra parte, la Comisión elaboró el nuevo CBG de las sociedades anónimas cotizadas, aprobado por Acuerdo del Consejo de la CNMV, en febrero de 2015 (CNMV, 2015a). Dicho código tuvo en cuenta las recomendaciones del código anterior, los estándares internacionales de buen gobierno, las recomendaciones en materia de GC de la Comisión Europea, así como diversos documentos y propuestas de organismos internacionales y asociaciones, aportaciones doctrinales y la legislación de los países comparables.

Las características de este nuevo código siguen siendo la voluntariedad, con sujeción al principio de «cumplir» o «explicar», correspondiendo a los accionistas, inversores y, en general, los mercados, valorar las explicaciones que las sociedades cotizadas den en relación con el no seguimiento o seguimiento parcial de las recomendaciones que, en su caso, correspondan.

Código de buen gobierno de las sociedades anónimas cotizadas y RSC

Una de las principales novedades de este código, de especial relevancia para nuestro trabajo, es que incluye, por primera vez, recomendaciones específicas en materia de RSC. En él se afirma que «la importancia de la RSC es una realidad cada vez más asentada, tanto en España como en los países de nuestro entorno, que exige una adecuada atención por parte de los sistemas de gobierno corporativo de las sociedades y, por lo tanto, que no puede quedar al margen de un código de recomendaciones de buen gobierno corporativo».

Los principios de este código recogen claramente un incremento de las exigencias para una conducta ética y responsable de las empresas, convirtiéndose la RSC en una guía de actuación de los órganos de administración de las empresas en materia de transparencia, ejemplaridad y buen gobierno.

El código contiene un total de 64 recomendaciones, tres de las cuales son recomendaciones específicas en materia de RSC (53, 54 y 55), existiendo otras cuatro recomendaciones más (6, 12, 14 y 45) que integran la RSC en otros aspectos empresariales contemplados por el mismo.

Las recomendaciones específicas en materia de RSC del nuevo código son las siguientes:

Recomendación 53: aboga por que se incluya la política de RSC, junto con las reglas de gobierno corporativo y de los códigos internos de conducta, como materia a supervisar por alguna de las comisiones (de auditoría, de nombramientos, o una comisión específica de RSC), incluyendo un detalle de las funciones que deberá asumir tal comisión en estos ámbitos. Esta recomendación se incluye en el principio 23 del código, sobre «la composición y organización de las comisiones que, en el ejercicio de sus facultades de autoorganización, constituyan las sociedades».

Recomendación 54: establece que la política de RSC debe incluir los principios o compromisos que la empresa asuma voluntariamente en su relación con los distintos grupos de interés; las prácticas concretas en cuestiones relacionadas con accionistas, empleados, clientes, proveedores, cuestiones sociales, medio ambiente, diversidad, responsabilidad fiscal, respeto de los derechos humanos y prevención de conductas ilegales;

y los mecanismos de supervisión del riesgo no financiero, la ética y la conducta empresarial, como facultad indelegable del Consejo de Administración.

Recomendación 55: establece la necesidad de información de los asuntos relacionados con la RSC en el propio informe de gestión o en un documento separado. La Directiva 2014/95 de la Unión Europea sobre divulgación de información no financiera e información sobre diversidad por parte de determinadas grandes empresas y determinados grupos supone la transposición de esta recomendación al ordenamiento jurídico.

Esta recomendación, junto con la anterior, se incluye dentro del Principio 24 del código, dedicado específicamente a la RSC, en el que se afirma que «la sociedad promoverá una política adecuada de responsabilidad social corporativa, como facultad indelegable del Consejo de Administración, ofreciendo de forma transparente información suficiente sobre su desarrollo, aplicación y resultados». Añade, además: «Por tanto, es recomendable que las empresas analicen cómo impacta su actividad en la sociedad y cómo esta impacta, a su vez, en la empresa. De esta manera, utilizando como referencia la cadena de valor, la empresa puede identificar cuestiones sociales que permitan la creación de valor compartido».

Como ya hemos comentado, además de las recomendaciones específicas sobre RSC, este código incluye cuatro recomendaciones más que integran la RSC en otros aspectos empresariales:

Recomendación 6: las sociedades cotizadas deben publicar en su página web, con antelación suficiente a la celebración de la junta general, junto con otros documentos, el informe ▷

sobre la política de RSC. Esta recomendación se incluye en el Principio 6, que establece que «la junta general de accionistas debe funcionar bajo principios de transparencia y con información adecuada».

Recomendación 12: el Consejo de Administración ha de procurar conciliar el propio interés social con, según corresponda, los legítimos intereses de sus empleados, sus proveedores, sus clientes y los de los restantes grupos de interés que puedan verse afectados, así como el impacto de las actividades de la compañía en la comunidad en su conjunto y en el medio ambiente. Esta recomendación se incluye dentro del Principio 9, que establece que «el Consejo de Administración asumirá, colectiva y unitariamente, la responsabilidad directa sobre la administración social y la supervisión de la dirección de la sociedad, con el propósito común de promover el interés social».

Recomendación 14: la política de selección de consejeros ha de promover el objetivo de que, en el año 2020, el número de consejeras represente, al menos, el 30 por 100 del total de miembros del Consejo de Administración. Esta recomendación se incluye dentro del Principio 10, que establece que «el Consejo de Administración tendrá la dimensión precisa para favorecer su eficaz funcionamiento, la participación de todos los consejeros y la agilidad en la toma de decisiones, y la política de selección de consejeros promoverá la diversidad de conocimientos, experiencias y género en su composición».

Recomendación 45: la política de control y gestión de riesgos de la empresa ha de identificar los distintos tipos de riesgo, tanto financieros como no financieros (entre los que se incluyen

los riesgos sociales, los riesgos medioambientales y los riesgos por reputación) a los que se enfrenta. Esta recomendación se incluye en el Principio 21, que establece que «la sociedad dispondrá de una función de control y gestión de riesgos ejercida por una unidad o departamento interno, bajo la supervisión directa de la Comisión de Auditoría o, en su caso, de otra comisión especializada del Consejo de Administración».

El literal de estas recomendaciones, tal y como se explicitan en el mencionado código, se recoge en el Anexo I de este trabajo.

4. Objetivo del trabajo

El objetivo de este trabajo es analizar el nivel de cumplimiento de las recomendaciones sobre RSC contenidas en el nuevo CBG de las sociedades anónimas cotizadas por parte de las empresas del IBEX. En la Tabla 1 se relacionan las empresas pertenecientes al IBEX-35, a la fecha de elaboración de este estudio, indicando el sector y subsector al que pertenecen, así como su pertenencia o no al índice Dow Jones Sustainability (DJS). La pertenencia a dicho índice presupone el cumplimiento por parte de las empresas de los criterios de buenas prácticas en RSC (trabajan por la sostenibilidad medioambiental, el desarrollo de relaciones positivas con los grupos de interés y el apoyo y preservación de los derechos humanos universales).

5. Metodología

Para el cumplimiento de dicho objetivo se ha revisado la información que dichas empresas han declarado en su IAGC y presentado ▷

**TABLA 1
EMPRESAS DEL IBEX-35**

Empresa	Sector	Subsector	
Abertis Infraestructuras, S.A.	S3	Autopistas y aparcamientos	(DJS)
Acciona, S.A.	S2	Construcción	(DJS)
Acerinox, S.A.	S2	Mineral, metales y transformación	
ACS, Actividades de construcción y servicios, S.A.	S2	Construcción	
Aena, S.A.	S3	Transporte y distribución	
Amadeus It Group, S.A.	S6	Electrónica y software	(DJS)
Arcelormittal, S.A.	S2	Mineral, metales y transformación	
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.	S1	Bancos y cajas de ahorro	
Banco de Sabadell, S.A.	S1	Bancos y cajas de ahorro	
Banco Santander, S.A.	S1	Bancos y cajas de ahorro	(DJS)
Bankia, S.A.	S1	Bancos y cajas de ahorro	(DJS)
Bankinter, S.A.	S1	Bancos y cajas de ahorro	
Caixabank, S.A.	S1	Bancos y cajas de ahorro	(DJS)
Cellnex Telecom, S.A.	S6	Telecomunicaciones y otros	
DIA, Distribuidora Internacional de Alimentación, S.A.	S3	Comercio	
Enagas, S.A.	S4	Electricidad y gas	(DJS)
Endesa, S.A.	S4	Electricidad y gas	(DJS)
Ferrovial, S.A.	S2	Construcción	(DJS)
Gas Natural SDG, S.A.	S4	Electricidad y gas	(DJS)
Grifols, S.A.	S5	Productos farmaceuticos y biotecnología	
Iberdrola, S.A.	S4	Electricidad y gas	(DJS)
Indra Sistemas, S.A., Serie A	S6	Electrónica y software	(DJS)
INDITEX, Industria de Diseño Textil, S.A.	S5	Textil, vestido y calzado	(DJS)
Inmobiliaria Colonial, S.A.	S1	Inmobiliarias y otros	
International Consolidat. Airlines Group	S3	Transporte y distribución	
Mapfre, S.A.	S1	Seguros	
Mediaset España Comunicación, S.A.	S3	Medios de comunicación y publicidad	
Melia Hotels International, S.A.	S3	Ocio, turismo y hostelería	
Merlin Properties, SOCIMI, S.A.	S1	SOCIMI	
Red Electrica Corporacion, S.A.	S4	Electricidad y gas	(DJS)
Repsol, S.A.	S4	Petróleo	(DJS)
Siemens Gamesa Renewable Energy, S.A.	S2	Fabricación y montaje bienes de equipo	(DJS)
Técnicas Reunidas, S.A.	S2	Ingeniería y otro	
Telefónica, S.A.	S6	Telecomunicaciones y otros	(DJS)
Viscofan, S.A.	S5	Alimentación y bebidas	

S1: servicios financieros e inmobiliarios; S2: materiales básicos, industria y construcción; S3: servicios de consumo; S4: petróleo y energía; S5: bienes de consumo; S6: tecnología y telecomunicaciones.

Fuente: elaboración propia en base a información de la Bolsa de Madrid.

ante la CNMV, correspondientes a los ejercicios 2015 y 2016, años de vigencia de dicho código.

Hemos definido 7 variables, que se corresponden con las recomendaciones que se incluyen en el código, relacionadas con la RSC, y que son las siguientes.

R6: publicación en web de informes para la junta de accionistas.

R12: interés social y medioambiental.

R14: política de selección de consejeros.

R45: contenido de la política de control y gestión de riesgos. ▷

R53: supervisión cumplimiento reglas GC, códigos internos de conducta y RSC.

R54: contenido mínimo política de RSC.

R55: información sobre RSC en informe de gestión o informe especial.

Se ha revisado el grado de cumplimiento de las recomendaciones mencionadas, atendiendo a los criterios de «cumple», «cumple parcialmente» o «explica», de cada una de las empresas en los dos ejercicios mencionados.

En el Anexo II se recogen los resultados individualizados para cada empresa.

Por último, se ha analizado el nivel de cumplimiento por sectores de actividad, así como el de aquellas empresas del IBEX incluidas, a su vez, en el índice DJS.

6. Resultados

En el año 2015, primer año de vigencia de este código, el porcentaje de cumplimiento

total de las recomendaciones de RSC contenidas en el mismo alcanzaba el 87,3 por 100.

Si nos circunscribimos a las 17 empresas del IBEX que se incluyen en el índice DJS, este porcentaje de cumplimiento, como se podía esperar, es aún mayor (92,4 por 100).

Por lo tanto, a pesar de ser la primera vez en nuestro país que un CBGC incluye recomendaciones específicas en materia de RSC (excluidas expresamente en el código anterior), el nivel de cumplimiento de las mismas durante el primer año de vigencia es similar al del resto de recomendaciones, muchas de las cuales ya venían incorporándose en códigos anteriores⁸.

Ya en 2015 existían cuatro sectores de actividad (servicios financieros e inmobiliarios; petróleo y energía; bienes de consumo; y tecnología y telecomunicaciones) con niveles de ▷

⁸ Según el último informe agrupado elaborado por la CNMV sobre el gobierno corporativo de las entidades emisoras de valores admitidos a negociación en mercados secundarios oficiales, correspondiente al ejercicio 2015 (CNMV 2015), en promedio, las sociedades del IBEX-35 cumplían el 88,4 por 100 del Código de buen gobierno.

TABLA 2
PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DE RECOMENDACIONES RSC EN EMPRESAS DEL IBEX POR SECTORES

Sector	R6		R12		R14		R45		R53		R54		R55	
	Publicación en web de informes para la junta		Interés social		Política de selección		Contenido de la política de control y gestión de riesgos		Supervisión cumplimiento reglas gob. corp., códigos internos conducta y política RSC		Contenido mínimo de la política RSC		Información sobre RSC en informe gestión o informe especial	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
S1	66	100	100	100	89	100	100	100	78	78	100	100	100	100
S2	43	57	100	100	57	71	100	89	57	71	86	86	100	100
S3	83	83	100	100	66	66	100	100	66	83	66	83	100	100
S4	100	100	100	100	50	66	100	100	100	100	100	100	100	100
S5	66	100	100	100	100	100	100	100	66	66	100	100	100	100
S6	100	75	100	100	75	100	100	100	100	100	75	100	100	100
Total	74,3	85,7	100	100	71,4	82,8	100	97,1	77,1	82,8	88,6	94,3	100	100
Empresas	26/35	30/35	35/35	35/35	25/35	29/35	35/35	34/35	27/35	29/35	31/35	33/35	35/35	35/35
(DJS)	88,2	94,1	100	100	76,5	82,3	94,1	94,1	94,1	94,1	94,1	94,1	100	100
Empresas	15/17	16/17	17/17	17/17	13/17	14/17	16/17	16/17	16/17	16/17	16/17	16/17	17/17	17/17

Sectores: S1: servicios financieros e inmobiliarios; S2: mat. básicos, industria y construcción; S3: servicios de consumo; S4: petróleo y energía; S5: bienes de consumo; S6: tecnología y telecomunicaciones.
Índice (DJS) Dow Jones Sustainability.
Fuente: elaboración propia en base a informes de IAGC de las empresas del IBEX.

cumplimiento medio de las recomendaciones sobre RSC superiores al 90 por 100.

Las recomendaciones específicas de RSC (R53, R54 y R55) presentaban, en 2015, un nivel de cumplimiento del 88,6 por 100 de promedio, mientras que las recomendaciones que integran la RSC en otros aspectos empresariales contemplados en el código (R6, R12, R14 y R45) lo hacían en un 86,4 por 100. Tres recomendaciones (R12, R45 y R55) presentaban un nivel de cumplimiento del 100 por 100, siendo la R14 y la R6 las recomendaciones con menor nivel de cumplimiento.

En el año 2016 se producen importantes avances. El porcentaje de cumplimiento total de dichas recomendaciones se sitúa en el 91,8 por 100 (4,5 puntos más que en 2015) y el de las empresas del IBEX incluidas en el índice DJS, en el 94,1 por 100 (1,7 puntos más que en 2015).

Este año el 62,9 por 100 de las empresas del IBEX cumplen con el 100 por 100 de las recomendaciones sobre RSC del mencionado código; en el caso de las empresas del IBEX incluidas en el índice DJS este porcentaje se eleva hasta el 70,6 por 100. Tan sólo cuatro empresas del IBEX mantienen porcentajes de cumplimiento total por debajo del 85 por 100⁹.

Cuatro sectores de actividad (servicios financieros e inmobiliarios; petróleo y energía; bienes de consumo; y tecnología y telecomunicaciones) mantienen niveles globales de

cumplimiento cercanos al 100 por 100 en este ejercicio.

Se producen importantes avances en el porcentaje de cumplimiento de los restantes sectores, incluido el de materiales básicos, industria y construcción, que presentaba el menor porcentaje de cumplimiento en 2015.

Durante el año 2016 se produce un importante avance en el nivel de cumplimiento de todas las recomendaciones de RSC en las empresas del IBEX, pero fundamentalmente en aquellas que presentaban un menor nivel de cumplimiento en el año anterior (la R14, que pasa del 71,4 por 100 de cumplimiento en 2015 al 82,8 por 100 en el 2016; y la R6, que pasa del 74,3 por 100 de nivel de cumplimiento en 2015 al 85,7 por 100 en el año 2016).

Las recomendaciones específicas de RSC (R53, R54 y R55) alcanzan ya un nivel de cumplimiento en 2016 del 92,4 por 100, mientras que las recomendaciones que integran la RSC en otros aspectos empresariales (R6, R12, R14 y R45) se sitúan ya en el 91,4 por 100.

Esta realidad, sin embargo, difiere de la presentada por la CNMV en su informe de GC de las entidades emisoras de valores admitidos a negociación en mercados secundarios oficiales del ejercicio 2015 (último publicado) (CNMV, 2015b).

De este informe se extrae que los niveles medios de cumplimiento de las recomendaciones de RSC de la totalidad de empresas cotizadas de nuestro país en 2015 están muy por debajo de los presentados para las empresas del IBEX. ▷

⁹ ACS, Ferrovial, Meliá Hotels y Técnicas Reunidas.

TABLA 3
PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DE RECOMENDACIONES SOBRE RSC
EN LAS EMPRESAS DEL IBEX EN RELACIÓN AL TOTAL DE EMPRESAS COTIZADAS

Recomendaciones	R6	R12	R14	R45	R53	R54	R55
Porcentaje cumplimiento empresas IBEX	74,3	100	71,4	100	77,1	88,6	100
Porcentaje cumplimiento total empresas cotizadas	39,4	99,3	52,6	91,2	67,2	64,9	64,2
Diferencia	34,9	0,7	18,8	8,8	9,9	23,7	35,8

Fuente: elaboración propia.

7. Conclusiones

Los resultados de este trabajo ponen de manifiesto la rapidez con que las empresas del IBEX han incorporado en sus políticas de GC las recomendaciones de RSC contenidas en el Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas de 2015.

Además, la evolución, claramente favorable, de dicho nivel de cumplimiento, en los dos primeros años de vigencia del mencionado código, evidencia que cada vez son más las empresas dispuestas a asumir tales recomendaciones y los cambios que las mismas suponen en el papel tradicional de los Consejos de Administración y de los propios administradores.

Podríamos concluir, por lo tanto, que este nuevo código está colaborando en la asunción de la RSC como un componente fundamental del GC, favoreciéndose, de este modo, el tránsito de un modelo orientado al accionista hacia un modelo orientado a los *stakeholders*, al menos en las empresas de mayor capitalización bursátil de nuestro país. Sin embargo, el análisis de los niveles de cumplimiento de estas recomendaciones en las empresas del IBEX, en comparación con los niveles de cumplimiento de la totalidad de empresas cotizadas de nuestro país, nos puede llevar a concluir que en la medida en que las empresas están dispuestas a asumir los principios de la RSC en sus GC mantiene una relación directa con su nivel de capitalización.

Bibliografía

- [1] ALEJOS, C. L. (2015). «Gobierno corporativo ¿y? responsable». *Cuadernos de la Cátedra «la Caixa» de Responsabilidad Social de La Empresa y Gobierno Corporativo*, n.º 28.
- [2] CADBURY, A.S. (1992). *Informe de comité sobre los aspectos financieros del gobierno corporativo*. (Recuperado el 5 de septiembre de 2017). Disponible en: <https://scholar.google.es/scholar?hl=es&q=Informe+Cadbury+de+1992+&btnG=&lr=>
- [3] CNMV (1998). *El Gobierno de las Sociedades Cotizadas* (Código Olivencia). (Recuperado el 1 de septiembre de 2017). Disponible en: <https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/CodigoGov/govsocot.pdf>
- [4] CNMV (2003). *Informe de la Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y Seguridad en los Mercados y en las Sociedades Cotizadas* (Informe Aldama). (Recuperado el 3 de septiembre de 2017). Disponible en: <https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/CodigoGov/INFORMEFINAL.PDF>
- [5] CNMV (2006). *Informe del Grupo Especial de Trabajo sobre el Buen gobierno de las Sociedades Cotizadas* (Código Conthe). (Recuperado el 28 de agosto de 2017). Disponible en: <https://www.cnmv.es/Portal/~/verDoc.axd?t=%7B98a0b978-5644-4dc1-a447-2b33ac5f34bc%7D>
- [6] CNMV (2015a). *Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas*. (Recuperado el 29 de agosto de 2017). Disponible en: http://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/CodigoGov/Codigo_buen_gobierno.pdf
- [7] CNMV (2015b). *Informe de Gobierno Corporativo de las entidades emisoras de valores admitidos a negociación en mercados secundarios oficiales*. (Recuperado el 20 de agosto de 2017). Disponible en: https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Informes/IAGC_2015.pdf
- [8] COMISION EUROPEA (2001). *Resumen de las observaciones y recomendaciones del grupo de alto nivel de expertos en Derecho de sociedades* (Informe Winter). (Recuperado el 7 de septiembre de 2017). Disponible en: [http://www.icjce.es/images/pdfs/TECNICA/B1-ComisiónEuropea/B.1.21-CE-DSyGC-Modernizlegis/InformeWinter\(TradICAC\)-04112002.PDF](http://www.icjce.es/images/pdfs/TECNICA/B1-ComisiónEuropea/B.1.21-CE-DSyGC-Modernizlegis/InformeWinter(TradICAC)-04112002.PDF)
- [9] COMMITTEE OF SPONSORING ORGANIZATIONS OF THE TREADWAY COMMISSION (1987). *Informe COSO*. (Recuperado el 5 de septiembre de 2017). Disponible en: http://www.contabilidad.com.py/articulos_75_informe-coso-historia.html ▷

- [10] FERRUZ, L.; MARCO, I. y ACERO, I. (2010). «Códigos de Buen gobierno: Un análisis comparativo. Especial incidencia en el caso español». *Revista de Ciencias Sociales*, n.º 46.
- [11] FUSHIMI, J. (2011). «Crisis financiera global y corporate governance». *Oikonomos*, año 2, vol. 1, pp. 13-53.
- [12] HAMPEL, L. (1998). *Informe Hampel. Comité sobre el gobierno corporativo*. (Recuperado el 8 de septiembre de 2017). Disponible en: http://www.limalaw.blogspot.com.es/2012/05/gobierno-corporativo-en-inglaterra-el_244.html
- [13] JAMALI, D.; SAFIEDDINE, A. M. y RABBATH, M. (2008). «Corporate Governance and Corporate Social Responsibility Synergies and Interrelationships». *Corporate Governance: An International Review*, vol. 5, n.º 16, pp. 443–459.
- [14] LEY 26/2003 (2003). Ley por la que se modifican la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, y el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, con el fin de reforzar la transparencia de las sociedades anónimas cotizadas. (Recuperado el 5 de septiembre de 2017). Disponible en: http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/l26-2003.html
- [15] LEY 31/2014, (2014). Ley por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital. (Recuperado el 8 de septiembre de 2017). Disponible en: <https://es.search.yahoo.com/search?fr=mcafee&type=C111ES0D20170410&p=Ley+31%-2F2014%2C+de+3+de+diciembre>
- [16] LIZCANO, J. L. (2006). «Buen gobierno y responsabilidad social corporativa». *Partida Doble*, n.º 182, pp. 20–35.
- [17] LIZCANO, J.L. y MONEVA, J. (2004). «Marco conceptual de la responsabilidad social corporativa». *AECA*.
- [18] OCDE (2004). *Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE*. (Recuperado el 7 de septiembre de 2017). Disponible en: <http://www.oecd.org/daf/ca/corporategovernance-principles/37191543.pdf>
- [19] RIVERO, P. (2005). «Responsabilidad Social y Gobierno Corporativo: Información y Transparencia». *Revista asturiana de economía*, n.º 34.
- [20] VIENOT, M. (1995). *Le Conseil D'administration des Societes Cotees. Rapport Vienot*. (Recuperado el 10 de septiembre de 2017). Disponible en: <https://doi.org/10.0795>

ANEXO I**RECOMENDACIONES DE RSC INCLUIDAS EN EL CÓDIGO DE BUEN GOBIERNO
DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS COTIZADAS DE 2015***Recomendación 6:*

Que las sociedades cotizadas que elaboren los informes que se citan a continuación, ya sea de forma preceptiva o voluntaria, los publiquen en su página web con antelación suficiente a la celebración de la junta general ordinaria, aunque su difusión no sea obligatoria:

- a) Informe sobre la independencia del auditor.
- b) Informes de funcionamiento de las comisiones de auditoría y de nombramientos y retribuciones.
- c) Informe de la comisión de auditoría sobre operaciones vinculadas.
- d) Informe sobre la política de responsabilidad social corporativa.

Recomendación 12:

Que el consejo de administración desempeñe sus funciones con unidad de propósito e independencia de criterio, dispense el mismo trato a todos los accionistas que se hallen en la misma posición y se guíe por el interés social, entendido como la consecución de un negocio rentable y sostenible a largo plazo, que promueva su continuidad y la maximización del valor económico de la empresa.

Y que en la búsqueda del interés social, además del respeto de las leyes y reglamentos y de un comportamiento basado en la buena fe, la ética y el respeto a los usos y a las buenas prácticas comúnmente aceptadas, procure conciliar el propio interés social con, según corresponda, los legítimos intereses de sus empleados, sus proveedores, sus clientes y los de los restantes grupos de interés que puedan verse afectados, así como el impacto de las actividades de la compañía en la comunidad en su conjunto y en el medio ambiente.

Recomendación 14:

Que el consejo de administración apruebe una política de selección de consejeros que:

- a) Sea concreta y verificable.
- b) Asegure que las propuestas de nombramiento o reelección se fundamenten en un análisis previo de las necesidades del consejo de administración.
- c) Favorezca la diversidad de conocimientos, experiencias y género.

Que el resultado del análisis previo de las necesidades del consejo de administración se recoja en el informe justificativo de la comisión de nombramientos que se publique al convocar la junta general de accionistas a la que se someta la ratificación, el nombramiento o la reelección de cada consejero.

Y que la política de selección de consejeros promueva el objetivo de que en el año 2020 el número de consejeras represente, al menos, el 30 por 100 del total de miembros del consejo de administración.

La comisión de nombramientos verificará anualmente el cumplimiento de la política de selección de consejeros y se informará de ello en el informe anual de gobierno corporativo.

Recomendación 45:

Que la política de control y gestión de riesgos identifique al menos:

- a) Los distintos tipos de riesgo, financieros y no financieros (entre otros los operativos, tecnológicos, legales, sociales, medio ambientales, políticos y reputacionales) a los que se enfrenta la sociedad, incluyendo entre los financieros o económicos, los pasivos contingentes y otros riesgos fuera de balance.
- b) La fijación del nivel de riesgo que la sociedad considere aceptable.
- c) Las medidas previstas para mitigar el impacto de los riesgos identificados, en caso de que llegaran a materializarse. ▷

- d) Los sistemas de información y control interno que se utilizarán para controlar y gestionar los citados riesgos, incluidos los pasivos contingentes o riesgos fuera de balance.

Recomendación 53:

Que la supervisión del cumplimiento de las reglas de gobierno corporativo, de los códigos internos de conducta y de la política de responsabilidad social corporativa se atribuya a una o se reparta entre varias comisiones del consejo de administración que podrán ser la comisión de auditoría, la de nombramientos, la comisión de responsabilidad social corporativa, en caso de existir, o una comisión especializada que el consejo de administración, en ejercicio de sus facultades de autoorganización, decida crear al efecto, a las que específicamente se les atribuyan las siguientes funciones mínimas:

- a) La supervisión del cumplimiento de los códigos internos de conducta y de las reglas de gobierno corporativo de la sociedad.
- b) La supervisión de la estrategia de comunicación y relación con accionistas e inversores, incluyendo los pequeños y medianos accionistas.
- c) La evaluación periódica de la adecuación del sistema de gobierno corporativo de la sociedad, con el fin de que cumpla su misión de promover el interés social y tenga en cuenta, según corresponda, los legítimos intereses de los restantes grupos de interés.
- d) La revisión de la política de responsabilidad corporativa de la sociedad, velando por que esté orientada a la creación de valor.
- e) El seguimiento de la estrategia y prácticas de responsabilidad social corporativa y la evaluación de su grado de cumplimiento.
- f) La supervisión y evaluación de los procesos de relación con los distintos grupos de interés.
- g) La evaluación de todo lo relativo a los riesgos no financieros de la empresa –incluyendo los operativos, tecnológicos, legales, sociales, medio ambientales, políticos y reputacionales.
- h) La coordinación del proceso de reporte de la información no financiera y sobre diversidad, conforme a la normativa aplicable y a los estándares internacionales de referencia.

Recomendación 54:

Que la política de responsabilidad social corporativa incluya los principios o compromisos que la empresa asuma voluntariamente en su relación con los distintos grupos de interés e identifique al menos:

- a) Los objetivos de la política de responsabilidad social corporativa y el desarrollo de instrumentos de apoyo.
- b) La estrategia corporativa relacionada con la sostenibilidad, el medio ambiente y las cuestiones sociales.
- c) Las prácticas concretas en cuestiones relacionadas con: accionistas, empleados, clientes, proveedores, cuestiones sociales, medio ambiente, diversidad, responsabilidad fiscal, respeto de los derechos humanos y prevención de conductas ilegales.
- d) Los métodos o sistemas de seguimiento de los resultados de la aplicación de las prácticas concretas señaladas en la letra anterior, los riesgos asociados y su gestión.
- e) Los mecanismos de supervisión del riesgo no financiero, la ética y la conducta empresarial.
- f) Los canales de comunicación, participación y diálogo con los grupos de interés.
- g) Las prácticas de comunicación responsable que eviten la manipulación informativa y protejan la integridad y el honor.

Recomendación 55:

Que la sociedad informe, en un documento separado o en el informe de gestión, sobre los asuntos relacionados con la responsabilidad social corporativa, utilizando para ello alguna de las metodologías aceptadas internacionalmente.

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y CÓDIGO DE BUEN GOBIERNO

ANEXO II

CUMPLIMIENTO DE LAS RECOMENDACIONES SOBRE RSC CONTENIDAS EN EL NUEVO CÓDIGO DE BUEN GOBIERNO DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS COTIZADAS DE 2015, POR PARTE DE LAS EMPRESAS DEL IBEX-35

Empresa	Año	R6			R12			R14			R45			R53			R54			R55			% Cumpli.
		C	CP	EX	C	CP	EX	C	CP	EX	C	CP	EX	C	CP	EX	C	CP	EX	C	CP	EX	
Abertis Infraestructuras, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Acciona, S.A.	2015		*		*			*			*			*			*			*			71
	2016	*			*			*			*			*			*			*			85
Acerinox, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
ACS, Actividades de Const. y Servicios, S.A.	2015		*		*			*			*			*			*			*			57
	2016		*		*			*			*			*			*			*			71
Aena, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			85
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Amadeus It Group, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Arcelormittal, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Banco de Sabadell, S.A.	2015		*		*			*			*			*			*			*			85
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Banco Santander, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Bankia, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Bankinter, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Empresa	Año	R6			R12			R14			R45			R53			R54			R55			% Cumpli.
Caixabank, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Cellnex Telecom, S.A.	2015	*			*			*		*			*			*		*		*			71
	2016		*		*			*			*			*			*			*			85
DIA. Distribuidora Internacional de Alimentación S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Enagas, S.A.	2015	*			*			*		*			*			*			*				85
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Endesa, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Ferrovial, S.A.	2015		*		*			*			*			*			*		*				57
	2016		*		*			*			*			*			*		*				57
Gas Natural SDG, S.A.	2015	*			*			*		*			*			*			*				85
	2016	*			*			*		*			*			*			*				85
Grifols, S.A.	2015			*	*			*			*			*			*			*			85
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Iberdrola, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Indra Sistemas, S.A., Serie A	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
INDITEX. Industria de Diseño Textil, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Inmobiliaria Colonial, S.A.	2015		*		*			*			*			*			*			*			71
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100

Empresa	AÑO	R6			R12			R14			R45			R53			R54			R55			% Cumpli.
		C	CP	EX	C	CP	EX	C	CP	EX	C	CP	EX	C	CP	EX	C	CP	EX	C	CP	EX	
International Consolidat. Airlines Group	2015	*			*			*			*			*			*			*			100
	2016	*			*			*			*			*			*			*			100
Mapfre, S.A.	2015		*		*			*			*			*			*			*			71
	2016	*			*			*			*			*			*			*			85
Mediaset España Comunicación, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			71
	2016	*			*			*			*			*			*			*			85
Melia Hotels International, S.A.	2015		*		*			*		*			*			*		*		*			43
	2016		*		*			*		*			*			*		*		*			43
Merlin Properties, SOCIMI, S.A.	2015	*			*			*			*			*			*			*			85
	2016	*			*			*			*			*			*			*			85
Red Eléctrica Corporación, S.A.	2015	*			*			*		*			*			*			*				85
	2016	*			*			*		*			*			*			*				85
Repsol, S.A.	2015	*			*			*		*			*			*			*				100
	2016	*			*			*		*			*			*			*				100
Siemens Gamesa Renewable Energy, S.A.	2015	*			*			*		*			*			*			*				100
	2016	*			*			*		*		*		*		*			*				85
Técnicas Reunidas, S.A.	2015		*		*			*		*			*			*			*				57
	2016		*		*			*		*			*			*			*				71
Telefónica, S.A.	2015	*			*			*		*			*			*			*				100
	2016	*			*			*		*			*			*			*				100
Viscofan, S.A.	2015	*			*			*		*			*			*			*				85
	2016	*			*			*		*			*			*			*				85

R6: publicación en web de informes para la junta; R12: interés social; R14: política de selección; R45: contenido de la política de control y gestión de riesgos; R53: supervisión cumplimiento de reglas GC, códigos de conducta y RSC; R54: contenido mínimo de la política de RSC; R55: información sobre RSC en informe de gestión o informe especial.

Fuente: elaboración propia en base a los IAGC de las empresas.

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)			
	ESPAÑA 1 año	UNIÓN EUROPEA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	85,00 €	85,00 €
Gastos de envío España	5,76 €	24,36 €	30,00 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,83 €		
TOTAL	73,59 €	109,36 €	115,00 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,30 €		
TOTAL	7,78 €	11,03 €	11,50 €
BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,50 €		
TOTAL	12,98 €	17,03 €	17,50 €

DATOS

Nombre y apellidos

Empresa

Domicilio

D.P. Población

N.I.F.

Teléf. Fax.

Email

DATOS DEL EDITOR:

NIF:S2800568D
Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía y Competitividad.
IBERCAJA. Calle Alcalá 29. 28014 MADRID (ESPAÑA)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE: 2085-9252-07-0330598330
CÓDIGO BIC DE IBERCAJA: CAZRES2Z
IBAN: ES47 2085-9252-07-0330598330



SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

Suscripciones y ventas por correspondencia:

Paseo de la Castellana, 162 8ª Planta 28046 Madrid. Teléfono 91 603 79 93 / 97

Suscripciones a través de la página web del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad
distribucionpublicaciones@mineco.es

NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

La persona o personas interesadas en presentar un artículo para su publicación en el *Boletín de Información Comercial Española* (BICE) deberán enviar el artículo en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico **revistasice.sccc@comercio.mineco.es**

El documento debe cumplir las siguientes características:

1. Ser material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
2. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. La fuente será Times New Roman, tamaño 12 y espaciado doble. Estar paginado en la parte inferior derecha de cada página.
3. En la primera página se hará constar el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
4. En la segunda página del texto se incluirá:
 - El título.
 - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
 - De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
 - De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:
<https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>
5. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente organización.

- Se incluirá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, según el siguiente modelo:

1. Título del apartado

1.1. Título del apartado

1.1.1. Título del apartado

2. Título del apartado

- Las notas de pie de página irán integradas en el texto y su contenido debe estar al final de su misma página en tamaño 10 y espacio sencillo.
- En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etc.), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirá la fuente de información y/o notas aclaratorias.
- Las citas de libros y artículos en el texto, se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. Ej.: (Martínez, 1991).
- Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
- La bibliografía se ordenará alfabéticamente siguiendo las normas de la American Psychological Association (Harvard-APA): <http://cibem.org/paginas/limg/apa6.pdf>

Libros

APELLIDOS, A.A. (año de publicación). *Título del libro* (edición) (volumen). Ciudad: Editorial.

Artículo en revista científica

APELLIDOS, A.A. (año de publicación). «Título del artículo». *Título de la revista*, volumen (número), números de páginas.

Documento en línea

APELLIDOS, A.A. u ORGANISMO (año, mes de publicación). *Título*, [en línea]. Ciudad: Editorial. Disponible en:
<http://cenamb.rect.ucv.ve/siamaz/diccional/canaima/canaima2.htm> [Recuperado: 2000, 3 de junio].

Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 €+IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA
Y COMPETITIVIDAD